

# بزنس میتھڈ Business Method

نہم-دہم



پنجاب ٹیکسٹ بک بورڈ لاہور





”تعلیم پاکستان کے لیے زندگی اور موت کا مسئلہ ہے۔ دنیا اتنی تیزی سے ترقی کر رہی ہے کہ تعلیمی میدان میں مطلوبہ پیش رفت کے بغیر ہم نہ صرف اقوامِ عالم سے پیچھے رہ جائیں گے بلکہ ہو سکتا ہے کہ ہمارا نام و نشان ہی صفحہ ہستی سے مٹ جائے“

قائد اعظم محمد علی جناح بانی پاکستان  
(۲۶ ستمبر ۱۹۴۷ء - کراچی)

پنجاب ٹیکسٹ بک بورڈ، وفاقی وزارتِ تعلیم، حکومت پاکستان کے منظور کردہ قومی نصاب کے مطابق معیاری اور سستی کتب تیار کر کے مہیا کرتا ہے۔ اگر ان کتب میں کوئی تصور وضاحت طلب ہو، متن اور املا وغیرہ میں کوئی غلطی ہو تو گزارش ہے کہ اپنی آراء سے آگاہ فرمائیں۔ ادارہ آپ کا ممنون ہوگا۔

ڈائریکٹر انسانیات فون نمبر: ۹۲۳۰۶۸۵

ڈائریکٹر تکنیکل فون نمبر: ۹۲۳۰۶۸۳

فیکس نمبر: ۹۲۳۰۶۷۹

ی میل: chairmanptbb@yahoo.com

جہانگیر عزیز

چیرمین پنجاب ٹیکسٹ بک بورڈ،

ای۔ای۔۱۱۔ گلبرگ۔ ۱۱۱۔ لاہور





جملہ حقوق بحق پنجاب ٹیکسٹ بک بورڈ، لاہور محفوظ ہیں

تیار کردہ: پنجاب ٹیکسٹ بک بورڈ، لاہور

منظور کردہ: وفاقی وزارت تعلیم (شعبہ نصاب سازی) حکومت پاکستان، اسلام آباد  
اس کتاب کا کوئی حصہ نقل یا ترجمہ نہیں کیا جاسکتا اور نہ ہی اسے ٹیٹ پیپر گائیڈ  
بکس، خلاصہ جات، نوٹس یا امدادی کتب کی تیاری میں استعمال کیا جاسکتا ہے

سید شاہد رضا

مصنفین:

اورنگزیب

سید شاہد رضا

نظر ثانی:

عابد حسین

نگران طباعت:

آزاد بک ڈپو، اردو بازار، لاہور۔

ناشر:

گنج شکر پرنٹرز، لاہور۔

مطبع:



# بزنس میتھڈ Business Method

نہم - دہم



پنجاب ٹیکسٹ بک بورڈ، لاہور

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

## پیش لفظ

حکومت پاکستان نے قومی تعلیمی پالیسی مرتب کر کے جو مدیرانہ فیصلہ کیا ہے اس سے کسی کو انکار نہیں۔ اس پالیسی کے مطابق کامرس کی تعلیم کو بھی صحیح مقام دینے کے لیے 1977ء سے نہم و دہم کلاس سے کامرس کے کورس کا آغاز کیا گیا ہے۔ جو طلباء کامرس کی اعلیٰ تعلیم حاصل کرنا چاہتے ہوں وہ جماعت نہم سے ہی اس کا علم حاصل کرنا شروع کر دیں، تاکہ اس کو آگے جا کر دشواری کا سامنا نہ کرنا پڑے۔ اس کتاب میں (سیلپس کے مطابق) بزنس میٹھڈ کے موضوعات کو نہایت بہتر انداز میں پیش کیا گیا ہے۔ حتی الامکان کوشش کی گئی ہے کہ کتاب کا ہر باب آسان، مختصر، جامع اور عین وقت کے مطابق ہو۔ بزنس میٹھڈ کی اصطلاحات کا سادہ اور موزوں ترجمہ دیا گیا ہے، تاکہ طلباء کو پڑھنے اور سمجھنے میں آسانی رہے۔ ہر باب کے آخر میں طلباء کی مشق کے لیے اہم سوالات درج کیے گئے ہیں۔

## فہرست مضامین

باب نمبر	عنوانات	صفحہ نمبر
باب نمبر 1	کاروبار	
(i)	کاروبار کا وسعت مضمون	1
(ii)	کاروبار کے مقاصد	9
(iii)	کاروباری آدمی کے فرائض	15
(iv)	کاروباری آدمی کے اوصاف	19
باب نمبر 2	کامرس، صنعت اور تجارت	31
(i)	صنعت کی اقسام	37
(ii)	تھوک فروشی	40
(iii)	پرچون فروشی	47
(iv)	بیرونی تجارت	51
(v)	برآمدی تجارت	59
(vi)	درآمدی تجارت	64
(vii)	ملکی اور غیر ملکی تجارت میں فرق	74
(viii)	بین الاقوامی تجارت کے فوائد	84
	بین الاقوامی تجارت کے نقصانات	89
	کامرس، تجارت اور صنعت میں فرق	93



باب نمبر	عنوانات	صفحہ نمبر
----------	---------	-----------

باب نمبر 3	اسلام اور تجارت	97
(i)	تجارت کے اسلامی احکامات و ہدایات	99
(ii)	ناپ تول کے احکامات	102
(iii)	احکام پر لعنت	107
(iv)	بیچنے اور خریدنے والے کے لیے شرائط	118
باب نمبر 4	کاروباری تنظیم کی اقسام	128
(i)	واحد ملکیت و واحد ملکیتی کاروبار	130
(ii)	شراکت	144
(iii)	مشرکہ سرمایہ کی کمپنی	158
(iv)	مشرکہ سرمایہ کی کمپنی کی اقسام	172
(v)	پرائیویٹ لیٹڈ کمپنی	176
(vi)	پبلک لیٹڈ کمپنی	177
(vii)	کاروباری تنظیم کی مختلف اقسام کا موازنہ	181

## کاروبار (Business)

### وسعت مضمون :-

کسی بھی مضمون کی وسعت سے مراد اس کا حدود اور بچہ ہوتا ہے۔ یعنی وسعت مضمون سے ہمیں اس بات کا پتہ چلتا ہے کہ اس مضمون میں کون کون سے امور کو زیر بحث لایا جائے گا۔ وسعت کے اعتبار سے یہ مضمون اتنا وسیع ہے کہ اس کا احاطہ کرنا خاصا دشوار ہے۔ جیسا کہ اس کے نام سے ظاہر ہے کہ اس مضمون کا تعلق کاروبار سے ہے اور چونکہ کاروبار ہر اس معاشی مشغلہ کو کہتے ہیں جس کا بنیادی مقصد نفع کمانا ہوتا ہے۔ اس لیے اس مضمون کے دائرے میں ایسے تمام معاشی مشاغل آتے ہیں جنہیں کاروبار کا نام دیا جاسکتا ہے۔

کاروباری مشاغل کو نوعیت کے اعتبار سے دو حصوں میں تقسیم کیا

جاسکتا ہے۔

1- صنعت و حرفت

2- کامرس



## صنعت و حرفت :-

اس سے مراد وہ تمام سرگرمیاں ہیں جن کا تعلق اشیاء و خدمات کی پیداوار سے ہے، اس میں زراعت، کان کنی، ماہی گیری، جنگلات، مصنوعات سازی، اور تعمیرات وغیرہ شامل ہیں۔ ان میں سے وہ تمام صنعتیں جن کا تعلق خام پیداوار سے ہے مثلاً زراعت، کان کنی، ماہی گیری اور جنگلات وغیرہ "ابتدائی صنعتیں" کہلاتی ہیں۔ یہ ایسی صنعتیں ہیں جن میں قدرتی وسائل پر مخصوص عمل کے ذریعے اشیاء حاصل کی جاتی ہیں۔ جبکہ ایسی صنعتیں جن میں اشیاء و خدمات کو پیدا کیا جاتا ہے یعنی کہ خام مال کو مختلف مراحل سے گزار کر قابل استعمال بنایا جاتا ہے "مانوی صنعت" کہلاتی ہیں۔ جیسا کہ مصنوعات سازی وغیرہ۔ اس عمل کو کارخانہ داری بھی کہتے ہیں۔

## کامرس (Commerce)

اس سے مراد وہ تمام معاشی مشاغل ہیں جو اشیاء کو جائے پیدائش سے عام صارف کے ہاتھوں تک پہنچنے میں بلا واسطہ یا بالواسطہ مدد دیتے ہیں۔ کامرس کو ہم دو حصوں میں تقسیم کرتے ہیں۔

1- تجارت

2- معاونین تجارت

## تجارت (Trade)

سادہ الفاظ میں تجارت سے مراد دو اشخاص کے درمیان اشیاء کی



خرید و فروخت ہے۔ یعنی زر کے بدلہ میں اشیاء کی خرید و فروخت کی جائے یا اشیاء کے بدلہ میں اشیاء کا تبادلہ کیا جائے یہ عمل ”تجارت“ کہلائے گا۔ اشیاء کی خرید و فروخت کا عمل اگر ایک ہی ملک کے رہنے والے دو افراد کے درمیان ہو تو اسے ہم ”ملکی تجارت“ کہتے ہیں۔ جبکہ تجارت کا یہی عمل اگر دو مختلف ممالک میں رہنے والے افراد کے درمیان ہو تو اسے ”غیر ملکی تجارت“ کا نام دیا جاتا ہے۔

ملکی تجارت اگر بڑے پیمانے پر کی جائے تو اسے ”تھوک فروشی“ کہا جاتا ہے۔ جبکہ چھوٹے پیمانے پر خرید و فروخت کا عمل ”خوردہ فروشی“ یا ”پرچون فروشی“ کہلاتا ہے۔

غیر ملکی تجارت ”درآمدی تجارت“ اور ”برآمدی تجارت“ پر مشتمل ہے۔ درآمدی تجارت سے مراد غیر ممالک سے اپنے ملک میں اشیاء منگوانا ہے۔ جبکہ برآمدی تجارت سے مراد اپنے ملک کی اشیاء کو غیر ممالک میں بھجوانا ہے۔

معاونین تجارت :-

اس سے مراد وہ تمام عوامل ہیں جن کی مدد سے عمل تجارت کو پایہ تکمیل تک پہنچایا جاسکتا ہے۔ چونکہ تجارت بھی کاروبار کا ہی ایک حصہ ہے اس لیے یہ وہی عوامل ہیں جو کہ کاروبار کی تکمیل کے لیے کام آتے ہیں۔

معاونین تجارت درج ذیل ہیں

(i) بنکاری :- بینک تاجر کو نہ صرف سرمایہ فراہم کرتے ہیں بلکہ انتقال زر کی سہولتیں بھی مہیا کرتے ہیں۔

(ii) ذرائع نقل و حمل :- ضروری نہیں کہ اشیاء وہیں پر پیدا ہو رہی ہوں جہاں پر انکی طلب ہو۔ اشیاء کو ایک جگہ سے دوسری جگہ پر منتقل کرنے کا عمل ذرائع نقل و حمل کے ذریعے ہی ممکن ہے۔ ذرائع نقل و حمل کے ذریعے ہی اشیاء ایک ملک کی منڈی سے دوسرے ممالک کی منڈیوں میں پہنچائی جاسکتی ہیں۔

(iii) بیمہ کاری :- بیمہ کاری کی بدولت وسیع پیمانے پر تجارت ممکن ہے کیونکہ بیمہ کی وجہ سے تجارتی اور کاروباری خطرات بیمہ کمپنی کی طرف منتقل ہو جاتے ہیں۔

(iv) ذخیرہ کاری :- آج کل مشینوں کے استعمال کے باعث اشیاء وسیع پیمانہ پر تیار کی جاتی ہیں۔ ضروری نہیں کہ اشیاء جب کارخانہ سے تیار ہو کر آئیں تو ایک دم ہی فروخت ہو جائیں۔ اس لیے اشیاء کو محفوظ کرنے کے لیے ان کا ذخیرہ کرنا پڑتا ہے۔

(v) تجارتی متوسطین :- موجودہ دور میں تجارتی متوسطین کی بدولت اشیاء کو کارخانہ دار سے صارفین تک پہنچایا جاتا ہے۔ کیونکہ کارخانہ دار کے لیے موجودہ دور میں ممکن نہیں کہ وہ مصنوعات سازی کے ساتھ ساتھ اس کی تقسیم وغیرہ کے تمام امور خود سرانجام دے سکے۔

مندرجہ بالا تفصیل کی روشنی میں ہم اس مضمون کی وسعت کو متعین کرتے ہوئے یہ کہہ سکتے ہیں کہ اس میں صنعت و حرفت تجارت اور معاونین تجارت کے تمام مسائل کو زیر بحث لانا چاہیے۔

## کاروبار کی تعریف (Definition of Business)

انسان اشرف المخلوقات ہے اور اس نے دنیا پر آنے کے بعد ادھر ادھر کی چیزوں کے بارے میں جاننا شروع کر دیا اور اپنے رہن سہن کے طریقوں میں ترقی کرتا رہا۔ انسان نے ایک دوسرے کے ساتھ اشیاء کا تبادلہ کر کے آسائش جمع کرنا شروع کر دیں اور اس بات نے ترقی کر کے کاروبار کی اصطلاح حاصل کر لی۔

جب ہم ادھر ادھر دیکھتے ہیں تو مختلف لوگ مختلف کام کرتے نظر آتے ہیں مثلاً دوکاندار سودا فروخت کر رہا ہے تو دوسری طرف مزدور مکان تعمیر کر رہا ہے۔ اسی طرح ڈاکٹر مریض کا علاج کر رہا ہے اور زاہد اپنی عبادت میں مصروف ہے۔ یہ تمام لوگ بغیر کسی وجہ کے یہ کام نہیں کرتے بلکہ ان کے پیش نظر بعض مقاصد ہوتے ہیں جن کو پورا کرنے کے لیے وہ یہ کام سرانجام دیتے ہیں۔ یہ مقاصد مندرجہ ذیل ہو سکتے ہیں مثلاً ذاتی وقار یا خاندانی شہرت، رضائے الہی اور مادی صلہ وغیرہ۔

کاروبار سے مراد صرف یہ ہی نہیں کہ پیسہ لگادیا جائے بلکہ جس کام کا مقصد نفع کمانا نہ ہو اس کو ہم کاروبار نہیں کہہ سکتے اس کی مثال ہم اس طرح دے سکتے ہیں کہ ایک ڈاکٹر نے کلینک کھولنے پر بہت زیادہ رقم خرچ کر دی لیکن اس کا مقصد لوگوں کی فلاح تھا تو ہم یہ نہیں کہہ سکتے کہ وہ شخص کاروبار کر رہا ہے بلکہ وہ شخص خدمت خلق کر رہا ہے۔

لفظ کاروبار مختلف ذہنوں میں مختلف سوال پیدا کرتا ہے مثلاً کاروبار



سے مراد کوئی دفتر وغیرہ ہے؟ یا کاروبار سے مراد کوئی دوکان داری ہے؟ یا اس کو ہم اشیاء سازی کا نام دے سکتے ہیں؟

ان تمام سوالات کے جواب کے لیے کاروبار کی مختلف تعریفیں

درج ذیل ہیں:-

عام تعریف:-

عام طور پر کاروبار کی تعریف مندرجہ ذیل الفاظ میں کی جاسکتی ہے۔  
 ”وہ تمام معاشی مشاغل جو منافع کمانے کی غرض سے اختیار کیے جائیں  
 کاروبار کہلاتے ہیں“

یا

”وہ تمام معاشی مشاغل جن کا مقصد اشیاء و خدمات کے ذریعے حصول  
 دولت ہو کاروبار کہلاتے ہیں۔“

ماہرین صنعت و تجارت کی تعریف:-

ماہرین صنعت و تجارت نے کاروبار کی کئی تعریفیں بیان کی ہیں۔ ان میں  
 سے چند اہم تعریفیں مندرجہ ذیل ہیں:-

پروفیسر مختار احمد کی تعریف:-

انہوں نے کاروبار کی تعریف مندرجہ ذیل الفاظ میں بیان کی ہے۔  
 ”وہ تمام معاشی مشاغل جو منافع کمانے کی غرض سے اشیاء و خدمات کی

پیداوار، تیاری اور خرید و فروخت کے سلسلہ میں اختیار کیے جائیں انہیں کاروبار کہتے ہیں۔“

جے۔ ایل ہنس کی تعریف:-

جے۔ ایل ہنس کاروبار کی تعریف یوں بیان کرتے ہیں۔  
 ”انسان اشیاء و خدمات کو تیار کر کے منافع کمانے کے لیے فروخت کرتا ہے یہی جدوجہد کاروبار کہلاتی ہے۔“

آرتھر فیلڈ ہاؤس کی تعریف:-

انہوں نے اپنی کتاب ”تھیوری اینڈ کمیشن آف کامرس“ میں کاروبار کی تعریف کرتے ہوئے لکھا ہے  
 ”انسان منافع کمانے کی غرض سے اشیاء و خدمات اور دیگر مشاغل اختیار کرتا ہے یہ تمام کوششیں کاروبار کہلاتی ہیں۔“

جے۔ سی مترا کی تعریف:-

وہ کاروبار کی تعریف کرتے ہوئے کہتے ہیں کہ ”انسانی جدوجہد میں شامل وہ تمام معاشی مشاغل اور طریقے جو آمدنی کمانے، منافع حاصل کرنے یا مادی وسائل میں اضافہ کرنے کے لیے اختیار کیے جائیں کاروبار شمار کیے جاتے ہیں۔“

”وہ تمام معاشی مشاغل جو قانون کی حدود میں رہ کر منافع کمانے کی غرض سے کیے جائیں کاروبار کہلاتے ہیں۔“

### جامع تعریف:-

کاروبار کی جامع تعریف یوں بیان کی جاسکتی ہے  
 ”وہ تمام معاشی مشاغل جو اکیلا فرد یا دوسروں کے ساتھ مل کر انجام دے جس میں اشیاء و خدمات پیدا اور تقسیم کی جائیں جن کا مقصد منافع کمانا ہو اور اس سے انسانی خواہشات کی تسکین ہوتی ہو اور خطرہ کا عنصر بھی موجود ہو کاروبار کہلاتا ہے۔“

یا

"As an institution organized by a persons to produce or distribute goods or services with an incentive of earning profit through the satisfaction of human wants. The element of risk is also involved in it".

### کاروبار کے مقاصد (Objects of Business)

کاروبار خواہ چھوٹے پیمانے پر شروع کیا جائے یا بڑے پیمانے پر شروع کیا



جائے اس کے بنیادی مقاصد مندرجہ ذیل ہیں۔

## 1- معاشی مقاصد:-

جیسا کہ ہم جانتے ہیں کہ بنیادی طور پر کاروبار ایک معاشی سرگرمی ہے۔ بڑے معاشی مقاصد جو کہ کاروبار کے ذریعے حاصل کیے جاتے ہیں وہ مندرجہ ذیل ہیں۔

### (i) منافع کا حصول:-

کاروبار کی تعریفوں میں یہ بات قابل ذکر ہے کہ وہ تمام معاشی مشاغل جن کا مقصد نفع کمانا ہو۔ جو شخص بھی کاروبار شروع کرتا ہے وہ نفع کمانے کی خواہش اپنے دل میں رکھتا ہے تاکہ وہ اس نفع سے اپنے آپ کو آسائش میا کر سکے۔ کیونکہ کاروبار کا بنیادی مقصد نفع کمانا ہوتا ہے اس لیے کوئی کاروبار نفع مہیا نہ کرتا ہو تو وہ زیادہ دیر تک قائم نہیں رہے گا۔ نفع کا تصور ہر کاروباری آدمی کے ذہن میں ہوتا ہے اور وہ اسی بنیاد پر ہی کاروبار شروع کرتا ہے اگر مالک کو نفع کی امید نہ ہو تو وہ کبھی بھی کاروبار کو ذہن میں نہیں لائے گا۔

### (ii) گاہکوں کی فراہمی:-

ہر کاروبار کی یہ کوشش ہوتی ہے کہ وہ اپنی اشیاء اور خدمات کے لیے

گاہک پیدا کرے۔ کاروبار جتنے زیادہ گاہک پیدا کرے گا یا جتنے زیادہ گاہک بنائے گا مارکیٹ اس قدر وسیع ہوگی اور منافع اسی قدر زیادہ ہوگا۔  
 (iii) نئے طریق کار اختیار کرنا:-

جب کاروبار مارکیٹ میں آتا ہے تو اسے اسی صورت میں قائم رکھا جا سکتا ہے جب پیداوار کے موثر طریقے اختیار کیے جائیں۔ اشیاء کی تیاری میں نیاپن، نئے ڈیزائن اور نئی ٹیکنیکی مہارت کا استعمال، معیشت میں تبدیلی اور اضافہ کرتا ہے۔

## 2- سماجی مقاصد:-

کاروبار کے سماجی مقاصد وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ بڑھتے جا رہے ہیں۔ کاروبار کے سماجی مقاصد مندرجہ ذیل ہیں۔

### (i) بہتر معیار کی اشیاء کی تیاری:-

کاروبار کی سماجی ذمہ داریوں میں سے ایک ذمہ داری یہ ہے کہ بہتر معیار کی اشیاء پیدا کی جائیں اگر کاروبار کو کوئی خطرہ لاحق ہو یا ملک کے حالات بہتر نہ ہوں تو کاروبار گھٹیا معیار کی اشیاء پیدا کرے گا جس سے معاشرہ کو نقصان پہنچے گا۔

### (ii) غیر سماجی سرگرمیوں سے نجات:-

یہ بات درست نہیں ہے کہ نفع کمانے کے لیے کاروبار میں بعض غیر سماجی سرگرمیاں اپنائی جائیں جیسے سٹہ بازی، ذخیرہ اندوزی، سمگلنگ وغیرہ۔ قانونی کاروبار میں مناسب منافع صحت مند معاشرے کا نشان سمجھا جاتا ہے اور یہ اسلامی نقطہ نظر سے بھی حلال ہے۔

### (iii) روزگار کی فراہمی:-

کاروبار کا اہم مقصد روزگار کی فراہمی ہے۔ اگر کاروبار چھوٹے پیمانے پر شروع کیا جائے تو کم افراد کو روزگار میسر آتا ہے اور اگر کاروبار بڑے پیمانے پر شروع کیا جائے تو زیادہ لوگوں کو روزگار میسر آتا ہے۔ کاروبار سے نہ صرف سرمایہ دار کو بلکہ عام لوگوں کو بھی روزگار میسر آتا ہے جس سے معاشرے میں غربت اور افلاس کا خاتمہ ہو جاتا ہے۔

### (iv) سرمایہ کاری کے مواقع فراہم کرنا:-

سرمایہ کاری بھی کاروبار کا ایک اہم مقصد ہوتا ہے۔ اگر لوگ اپنی جمع کی ہوئی رقموں کو گھر میں رکھیں تو ان کو اس کی حفاظت کرنا پڑے گی لیکن اگر وہ اس کو کاروبار میں لگا دیں تو ایک طرف وہ اس کی حفاظت کی ذمہ داری سے آزاد ہو جائیں گے اور دوسری طرف ان کو منافع کی رقم بھی ملتی رہے گی اور جو آدمی کاروبار نہیں کر سکتا وہ اس رقم کو کسی دوسرے کے کاروبار میں لگا کر حصہ دار بن



سکتا ہے۔

### (v) معاشرے کے لیے مختلف خدمات سرانجام دینا:-

کاروبار کے مقاصد میں جہاں روزگار کی فراہمی، سرمایہ کی فراہمی وغیرہ ہے وہاں کاروبار کا ایک اہم مقصد معاشرے کے لیے مختلف خدمات سرانجام دینا بھی ہے۔ ایک اچھا کاروباری آدمی معیاری اشیاء تیار کر کے جب اسے عام صارفین کے ہاتھوں مناسب قیمت پر فروخت کرتا ہے تو وہ نفع کمانے کے ساتھ ساتھ معاشرے کے لیے اہم خدمت بھی سرانجام دیتا ہے۔

### 3- انسانی مقاصد:-

کاروبار ایک ایسی سرگرمی ہے جس کو لوگ چلاتے ہیں یعنی ایسی سرگرمیاں مالک حضرات اور لوگوں میں دی جاتی ہیں یعنی ملازمتیں اور لوگوں کے لیے ہوتی ہیں۔ ایسا کاروبار جس میں انسانی نقطہ نظر کو مد نظر رکھا جاتا ہے وہ کبھی نقصان کا سامنا نہیں کرتا۔ یعنی گاہکوں کے لیے کاروبار کے انسانی مقاصد مندرجہ ذیل ہیں۔

1- جو ملازم بھی کاروبار میں کام کریں ان کو صحیح تنخواہ دی جائے۔

2- ملازموں کو مواقع دے کر صحت مندانہ ماحول پیدا کیا جائے تاکہ وہ نئی مہارتوں اور قابلیتوں کو ترقی دے سکیں۔

3- ملازم ان باتوں میں دخل دے سکیں گے جو براہ راست ان پر اثر انداز ہوتی ہوں۔

جدید کاروبار کی روح سے اس کے ملازموں کو بہت زیادہ فوائد دیے جائیں اس طرح کام میں غیر خوشگوار ماحول ختم ہو جائے گا اور ملازم بھی مطمئن ہوں گے۔

## کاروباری آدمی کی تعریف:-

### (Definition of a Businessman)

عام زندگی میں ہم کاروباری آدمی ہر اس شخص کو کہتے ہیں جو کسی بھی قسم کے کاروبار سے منسلک ہو خواہ وہ چھابڑی فروش ہو یا دکان کا مالک وغیرہ۔ لیکن کامرس کی اصطلاح میں کاروباری آدمی کی تعریف یوں کی جاسکتی ہے۔ ”وہ فرد جو منافع کمانے کی غرض سے کسی قسم کے معاشی مشاغل میں مصروف ہو“ خواہ وہ سلمان کی ترسیل کرتا ہو یا وہ اپنی ماہرانہ رائے دیتا ہو یا وہ چھوٹے سے چھوٹا کاروبار کرتا ہو یا وہ کسی فرم کا مالک ہو“ کاروباری آدمی کہلاتا ہے۔“

## کاروباری آدمی کے فرائض:-

### (Functions of a businessman)

کاروباری آدمی کے فرائض مندرجہ ذیل ہیں:-

#### 1- خطرہ مول لینا (Risk taking function)

کاروبار میں ہر لمحہ نقصان کا خطرہ ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر اشیاء کی

قیمتیں فوراً گر جائیں یا جائداد وغیرہ تباہ ہو جائے۔ اس لیے کاروباری آدمی کا یہ فرض ہوتا ہے کہ وہ غیر متوقع نقصانات اور انسانی رویوں جیسے بدیانتی اور ذخیرہ کی کمی کو کم سے کم کرے۔

## 2- قانونی کاروبار (Legal Business)

کاروباری آدمی کا یہ فرض ہوتا ہے کہ وہ قانون کے دائرے میں رہتے ہوئے منافع کمائے۔ اگر وہ غیر قانونی طور پر ناجائز منافع کمائے گا تو یہ اس کے فرائض کے خلاف ہو گا اور اس سے معاشرے میں انتشار کی فضا پھیلے گی۔

## 3- کاروبار کا انتظام چلانا (Management of Business)

کاروباری آدمی کا بنیادی فرض کاروبار کا انتظام چلانا ہے۔ کاروبار کے انتظام چلانے کا مطلب دوسروں کے سپرد کیے ہوئے کام کو اکٹھا کرنا ہے۔ آجکل کے دور میں کاروبار کے انتظام چلانے کا فریضہ تمام قسم کے کاروبار میں مناسب طریقے سے کیا جاتا ہے۔ کاروبار کے انتظام میں کاروبار کا شروع کرنا، کاروبار کا چلانا، عملہ بھرتی کرنا، کاروبار کی منصوبہ بندی اور کاروبار کو کنٹرول کرنا شامل ہے۔

## 4- کاروبار کو کنٹرول کرنا (Control of Business)

کاروبار کو کنٹرول کرنے کے فریضہ سے مراد ماضی اور حال کی سرگرمیوں کا معائنہ ہے۔ اس میں ان کمزوریوں کو تلاش کیا جاتا ہے جو مستقبل میں سامنے آتی ہیں۔ کاروباری آدمی کاروبار کو کنٹرول کرنے کے فریضے کی بدولت ان



کنزرویوں کو دور کرنے کی کوشش کرتا ہے جس سے کاروبار ترقی کرتا ہے۔

### 5- کاروبار کی منصوبہ بندی (Planning of a Business)

کاروبار کا انتظام چلانے میں کاروباری آدمی کا بنیادی فریضہ کاروبار کی منصوبہ بندی ہے۔ کاروبار کی منصوبہ بندی میں کاروباری آدمی یہ فیصلہ کرتا ہے کہ کونسا کام کس کارکن نے کرنا ہے۔ وہ ہر کارکن کی ذمہ داری الگ الگ کرتا ہے اور ان کے اختیارات تقسیم کرتا ہے۔ کاروباری آدمی اپنے کاروبار میں افسروں اور ماتحتوں کے معاملات درست کرنے کی کوشش کرتا ہے کیونکہ یہ اشیاء کی پیداواری اور فروخت میں مدد دیتا ہے۔ اس طرح سے درست طریقے سے کی گئی منصوبہ بندی سے کاروباری آدمی اپنا منافع بڑھا سکتا ہے۔

### 6- مقصد پر ابھارنے کی ذمہ داری:-

کاروبار کے مقاصد واضح ہونے چاہیں۔

- 1- قوم کے لیے اشیاء کی تیاری
- 2- صنعت کے لیے اشیاء کی تیاری
- 3- کارکنوں کے لیے اشیاء کی تیاری
- 4- اور کم منافع کماتا

کاروباری آدمی کو اپنے کارکنوں کو اس بات پر ابھارنا چاہیے کہ وہ اپنی تمام طاقتیں ان مقاصد کو حاصل کرنے کے لیے صرف کریں۔

## 7- مالیات کا فریضہ (Financial function)

روپیہ کاروبار میں بہت اہم کردار ادا کرتا ہے۔ سرمایہ کے بغیر کاروباری آدمی کاروبار کو نہ تو قائم کر سکتا ہے اور نہ ہی وسیع کر سکتا ہے۔ جب فرم کے پاس مناسب رقم نہیں ہوتی تو وہ اسے بینکوں سے یا دوسرے مالیاتی اداروں سے قرض لے کر کاروبار چلاتے ہیں۔ کاروباری آدمی قرضوں سے یا کسی بھی صورت سے رقم حاصل کر کے اس کو بہتر اشیاء کی پیداوار اور فروخت میں استعمال کر سکتا ہے۔

## 8- جدت / اختراع پیدا کرنا (Innovative functions)

موجودہ دوز میں کاروبار کی دنیا میں سخت مقابلہ پایا جاتا ہے۔ کاروبار میں جدت / اختراع کا عنصر کاروبار کی ترقی کے لیے انتہائی ضروری ہے۔ کاروباری آدمی صارفین کی ضرورت اور خواہشات کو مد نظر رکھتا ہے۔ وہ لوگوں کی طلب کے مطابق نئی اشیاء متعارف کرواتا ہے اور اشیاء و خدمات کو بہتر بنانے کے لیے نئے طریقے اور راستے تلاش کرتا ہے۔

## 9- کاروبار کو ترقی دینا:

کاروبار کا مالک کاروبار کو ترقی دینے کے لیے مختلف کام سرانجام دیتا ہے۔ وہ کارکنوں اور افسروں کے درمیان تعلق کو بہتر بناتا ہے۔ وہ کاروبار کے انتظام چلانے والوں کا ایک عمدہ نظام بناتا ہے۔ اس طرح سے پیداوار میں اضافہ سے

کاروباری آدمی کو بھی منافع زیادہ ملتا ہے اور کاروبار بھی ترقی کرتا ہے۔

#### 10- کرایہ، اجرتوں اور سود کی ادائیگی :-

کاروباری آدمی اپنے کاروبار کے لیے زمین کرائے پر حاصل کرتا ہے، مزدور رکھتا ہے اور اشیاء و خدمات کی تیاری کے لیے سرمایہ حاصل کرتا ہے۔ وہ ان چیزوں کے لیے معاوضہ، لگان، اجرتوں اور سود کی شکل میں ادا کرتا ہے۔ ان تمام چیزوں کی ادائیگی کرنے کے بعد وہ بقایا رقم اپنی جیب میں منافع کے طور پر رکھتا ہے۔

#### 11- اشیاء کی تیاری (Production of Goods)

کاروباری آدمی کا بنیادی فریضہ اپنے موجودہ وسائل سے صحیح طریقے سے اشیاء پیدا کرنا ہے۔ کاروباری آدمی پیداواری کے عناصر کو اکٹھا کرتا ہے اور منافع کمانے کے مقصد کے لیے اشیاء پیدا کرتا ہے۔ کاروباری آدمی یہ کام اپنے لیے منافع کمانے کی غرض سے کرتا ہے۔

#### 12- ٹیکنالوجی کا استعمال (Use of Technology)

کاروباری آدمی اپنے کاروبار کی نوعیت کے مطابق ٹیکنالوجی اور پیداوار کے نئے طریقوں کا بھی استعمال کرتا ہے۔ اور اس طرح سے وہ اپنے منافع میں اضافہ کرتا ہے۔



### 13- پیداواری لاگت کا کم کرنا:-

کاروباری آدمی یہ کوشش کرتا ہے کہ عامل پیدائش کا اشتراک اس طریقے سے کیا جائے کہ پیداواری لاگت کم سے کم ہو اور منافع زیادہ سے زیادہ ہو۔ اس مقصد کے حصول کے لیے وہ ہر کام الگ الگ آدمی کو سونپتا ہے اور یہ کام سونپتے وقت اس کے ماہرین کو بھی مد نظر رکھتا ہے یعنی جو جس کام کا ماہر ہوتا ہے اس کو وہ کام سونپا جاتا ہے اس طرح سے پیداواری لاگت کو کم سے کم کیا جاتا ہے۔

### 14- معیار کو بہتر بنانا:-

کاروباری آدمی اپنی فروخت کو بڑھانے کے لیے اشیاء کے معیار کو بہتر بناتا ہے ورنہ اس کو نقصان کا سامنا کرنا پڑتا ہے کیونکہ اگر اشیاء کا معیار بہتر ہو گا تو لوگ اسے خریدیں گے ورنہ انہیں خریدنا چھوڑ دیں گے۔

### 15- اشیاء کی فروخت:-

فروخت کا فریضہ کاروباری آدمی کے لیے بہت مشکل کام ہوتا ہے کیونکہ ہر منڈی میں بہت زیادہ مقابلہ پایا جاتا ہے۔ کاروباری آدمی اشیاء کو فروخت کرنے سے پہلے بہت سے دوسرے کام سرانجام دیتا ہے جیسے اشیاء کی درجہ بندی، چھانٹی اور پیکنگ وغیرہ۔

## 16- ذرائع نقل و حمل اور مواصلات کا فریضہ:-

ذرائع نقل و حمل اور مواصلات کا فریضہ بھی کاروباری آدمی سرانجام دیتا ہے۔ کاروباری آدمی تیز رفتار ذرائع نقل و حمل کا انتظام کرتا ہے اور جدید مواصلات کے ذریعے جلد از جلد اطلاعات وصول کرتا ہے اور پیغامات پہنچاتا ہے۔ اس طرح سے وہ کاروبار کو ترقی کی راہ پر گامزن کرتا ہے۔

## کاروباری آدمی کے اوصاف:-

(Qualities of a Businessman)

کاروبار تو بہت سے افراد کرتے ہیں لیکن ایک اچھا کاروباری آدمی وہ کہلاتا ہے جو وقت کی ضرورت کے ساتھ ساتھ اپنے کاروبار میں تبدیلی کر سکتا ہو۔ ایک اچھے کاروباری آدمی میں مندرجہ ذیل اوصاف پائے جاتے ہیں۔

### 1- کاروباری عمل پر توجہ:-

ایک اچھا کاروباری شخص وہ ہوتا ہے جو اپنے کاروباری عمل پر خصوصی توجہ دے اور اپنے کاروبار کے انتظام کو بہتر طریقے سے چلا سکے کاروبار کے نفع و نقصان کا اندازہ لگا سکے اور کاروبار کے فروغ اور ترقی کے حصول کے لیے جدید انتظامات کو اختیار کرے۔

## 2- دور اندیشی:-

کاروباری آدمی کی ایک صفت یہ ہے کہ وہ دور اندیش ہوتا ہے اپنے ماضی کی کارکردگی کو مد نظر رکھتا ہے اور مستقبل کے حالات سے آگاہ ہوتا ہے اور اگر مستقبل میں طلب میں اضافہ محسوس کرے تو اپنی پیداوار کو بڑھا کر منافع کما سکتا ہے لیکن اگر خیال کرے کہ ملک کے حالات بہتر نہیں رہیں گے تو پیداوار کو روک کر نقصان سے بچ سکتا ہے۔

## 3- کاروباری پالیسی:-

ایک اچھا کاروباری آدمی وہ ہوتا ہے جو اپنے کاروبار کو ترقی دینے کے لیے نئے نئے طریقے اور جدید کاروباری پالیسیاں مرتب کرتا ہے اور ان کے مطابق اپنے کاروبار کو چلا کر زیادہ سے زیادہ منافع کما سکتا ہے۔

## 4- اچھی شہرت:-

کاروباری معاملات میں اچھی شہرت کاروباری آدمی کے لیے اٹاٹھ ہوتی ہے۔ اچھے کاروباری آدمی کی یہ خصوصیت ہوتی ہے کہ وہ اپنے اخلاق اور ایمانداری سے جلد ہی اچھی شہرت حاصل کر سکتا ہے جوں جوں اس کی شہرت بڑھتی جاتی ہے کاروبار ترقی کرتا ہے۔

## 5- دیکھ بھال اور کنٹرول:-

ایک اچھا کاروباری وہ ہوتا ہے جو اپنے کاروبار کی دیکھ بھال اور کنٹرول



بہتر طریقے سے کر سکے، اس کا پورا پورا خیال رکھے اور دل لگا کر محنت کرے تاکہ وہ ترقی کی راہ پر گامزن ہو سکے۔

6- ہمدردانہ رویہ:-

ایک اچھا کاروباری آدمی اپنے ملازموں کے ساتھ ہمیشہ محبت کے ساتھ پیش آتا ہے۔ وہ اپنے ملازموں کے مزاج، جذبات اور مجبوریوں محسوس کرتا ہے اور ہمیشہ یہ کوشش کرتا ہے کہ ملازموں کی مشکلات میں حصہ لے اور ان کو حل کرے۔ اس طرح وہ بھی مالک سے ایمانداری سے پیش آتے ہیں جس سے کاروبار ترقی کرتا ہے۔

7- جدید ٹیکنالوجی کا حصول:-

اچھا کاروباری آدمی کاروبار کو ترقی دینے کے لیے جدید ٹیکنالوجی استعمال کرتا ہے۔ اچھا کاروباری آدمی جب یہ محسوس کرتا ہے کہ اس کے کاروبار میں جدید مشینوں کی ضرورت ہے تو وہ ان کو استعمال میں لاتا ہے کیونکہ جدید مشینیں مثلاً کمپیوٹر، فیکس وغیرہ دنیا کی ایسی ایجادات ہیں جو ہر جگہ استعمال ہو رہی ہیں۔

8- تجربہ کار:-

کسی بھی کاروبار کو چلانے کے لیے اس کا تجربہ ہونا انتہائی لازمی امر ہے۔ ایک اچھا کاروباری آدمی کسی بھی کاروبار کو شروع کرنے سے قبل اس کے متعلق مکمل معلومات حاصل کرتا ہے تاکہ اس کو کسی قسم کی پریشانی کا سامنا نہ کرنا پڑے۔

## 9- کاروباری آدمی کا کردار:-

کاروباری آدمی کا کردار ایک ایسی چیز ہے جو کاروبار پر بہت گہرا اثر چھوڑتی ہے۔ کاروباری آدمی کا کردار اس کے کاروبار کی ترقی پر اثر انداز ہوتا ہے۔ ایک اچھے کاروباری آدمی کا کردار ایسا ہوتا ہے کہ لوگ اس کی تعریف کرتے ہیں۔ وہ بہت محنتی اور اخلاق والا ہوتا ہے۔ اس لیے کہا جاسکتا ہے کہ ایک اچھے کردار والا آدمی اپنے کاروبار کو ترقی کی راہ پر گامزن کر سکتا ہے۔

## 10- محنت:-

محنت زندگی کے ہر شعبے میں مثبت نتائج دکھاتی ہے۔ ایک اچھا کاروباری وہ کہلاتا ہے جو ہر کام محنت اور لگن کے ساتھ کرتا ہے۔ جو شخص کاروباری معاملات میں سستی دکھاتے ہیں لوگ ان کو پسند نہیں کرتے۔

## 11- منصوبہ اور تنظیم کی قابلیت:-

ایک اچھے کاروباری آدمی میں منصوبہ اور تنظیم کی قابلیت پائی جاتی ہے۔ منصوبہ سے مراد یہ ہے کہ کاروباری آدمی اپنے کاروبار کے متعلق سوچ و بچار کرتا ہے اور اس کے متعلق منصوبہ بندی کر کے کاروبار کو ترقی کی راہ پر گامزن کر سکتا ہے جبکہ تنظیم سے مراد یہ ہے کہ وہ کاروبار کو چلانے کے لیے لوگوں کا ایک گروہ مقرر کرے جو کاروبار کی تمام باتوں اور معاملات پر دھیان

## 12- مستقل مزاجی :-

کاروبار میں مستقل مزاجی کی ضرورت ہوتی ہے۔ ایک اچھا کاروباری آدمی حوصلہ مند اور مستقل مزاج ہوتا ہے۔ اگر کاروباری آدمی بنیادی مرحلہ پر ہی کاروباری مشکلات کا سامنا کرنے میں ناکام ہو جائے تو کاروبار ختم ہونے کا خطرہ پیدا ہو جاتا ہے۔ اچھا کاروباری آدمی وہ ہوتا ہے جو بہت سوچ و بچار کے بعد فیصلہ کرے اور اس فیصلے پر قائم رہے۔

## 13- فنی مہارت :-

ایک اچھا کاروباری آدمی وہ ہوتا ہے جو کہ فنی مہارت رکھتا ہو۔ اگر کاروباری آدمی فنی مہارت رکھتا ہو گا تو اس کو کسی دوسرے کی منت سماجت کی ضرورت نہیں پڑے گی اور نہ ہی کسی کو ملازم رکھنا پڑے گا بلکہ وہ خود ہی کاروبار کی تمام تکنیکی اور فنی باتوں کو خود ہی سنبھال لے گا۔ جدید دور میں اس کی اہمیت کا اندازہ اس بات سے لگایا جاسکتا ہے کہ فنی مہارت کے بغیر کاروبار کو بین الاقوامی سطح پر نہیں لایا جاسکتا۔

## 14- سرمایہ کا بندوبست کرنے کی اہلیت :-

ایک اچھا کاروباری آدمی وہ ہوتا ہے جو اندرونی یا بیرونی ذرائع سے کاروبار کی مالی ضروریات کو پورا کرے۔ وہ رقم کو کاروبار میں اس طرح لگاتا ہے کہ کاروبار میں زیادہ سے زیادہ منافع حاصل ہو۔ اچھے کاروباری شخص کی



خصوصیت یہ ہوتی ہے کہ وہ بڑے آرام سے کاروبار کے لیے رقم جمع کر لیتا ہے۔

### 15- تحقیق کی جستجو:-

ایک اچھے کاروباری آدمی میں تحقیق کی جستجو کا عنصر پایا جاتا ہے۔ تحقیق کی جستجو سے کاروبار میں وسعت پیدا ہوتی ہے۔ کاروباری آدمی کاروبار میں تحقیق کرتا ہے اور اس کا منافع بڑھانے کے بارے میں سوچتا ہے اس طرح وہ مختلف طریقے اختیار کرتا ہے جس سے کاروبار ترقی کرتا ہے۔

### 16- مستقبل کے بارے میں محتاط:-

ایک اچھا کاروباری آدمی مستقبل کے حالات کے بارے میں محتاط رہتا ہے۔ اگر وہ اپنی پیداوار کے بارے میں مستقبل کی طلب کا اندازہ لگانے میں ناکام ہو جائے تو اسے نقصان برداشت کرنا پڑتا ہے۔ اچھا کاروباری آدمی وہی ہوتا ہے جو مستقبل کے حالات کا صحیح اندازہ لگا کر کاروبار کو ترقی دے۔

### 17- معیاری اشیاء کی فروخت:-

اچھے کاروباری شخص کو چاہیے کہ وہ اپنے کاروبار میں اشیاء کا معیار بلند رکھے۔ کیونکہ اگر اس کی اشیاء کا معیار بلند ہو گا تب ہی گاہک اس کی طرف مائل ہو گا اور گاہک اس سے چیزیں لینے پر مجبور ہو گا اور اگر اشیاء کا معیار گھٹیا ہو گا تو ظاہر ہے کہ وہ اپنے کاروبار کو نہیں چلا سکے گا۔

## 18- لوگوں کا طبقہ :-

ایک اچھا کاروباری آدمی وہی ہوتا ہے جو جس جگہ کاروبار کرتا ہے وہاں کے لوگوں کا معیار زندگی یا طبقہ کو مد نظر رکھتا ہے۔ مثال کے طور پر اگر وہاں درمیانی طبقہ کے لوگ رہتے ہیں اور دوکاندار زیادہ مہنگی چیزیں اپنی دوکان میں رکھتا ہے تو سیدھی سی بات ہے کہ وہ چیزیں لوگ بہت کم خریدیں گے۔ جس کی وجہ سے اس دوکاندار کے کاروبار میں نقصان ہونے کا خدشہ بھی ہو سکتا ہے۔

## 19- شائستہ زبان :-

شائستہ زبان اچھے کاروباری آدمی کی ایک ایسی صفت ہے جو اس کے کاروبار کی ترقی پر براہ راست اثر انداز ہوتی ہے۔ عام طور پر گاہک ایسے دوکاندار کو پسند کرتا ہے جو نرم اور دھیمے لہجے میں بولتا ہے اور اچھے کاروباری آدمی کی بھی یہ خصوصیت ہوتی ہے کہ وہ اپنے گاہک کے ساتھ نرمی سے پیش آتا ہے۔

## 20- سچائی اور صداقت :-

اچھا کاروباری آدمی وہ ہوتا ہے جو کہ اپنے گاہک کو مال کی قیمت اور اس میں کسی قسم کی خرابی سے صحیح طور سے آگاہ کرتا ہے اور وہ ہر بات میں سچائی اور صداقت سے کام لیتا ہے۔ آجکل کے دور میں سچا اور ایماندار شخص کامیاب ہے۔

## 21- کاروباری تنازعات اور جھگڑے:-

ہر کاروبار میں تنازعات اور جھگڑے ہوتے رہتے ہیں لیکن اچھا کاروباری شخص وہی ہوتا ہے جو ان جھگڑوں اور تنازعات میں عقل کا دامن ہاتھ سے نہ چھوڑے اور ان جھگڑوں کو اس طرح ختم کرنے کی کوشش کرے کہ یہ اس کے کاروبار پر اثر انداز نہ ہوں۔

## 22- جگہ کا انتخاب:-

جگہ کا انتخاب کاروبار کا نہایت اہم اور نازک مرحلہ ہوتا ہے۔ کاروبار کے لیے جگہ عام طور پر منڈی اور شہری آبادی کے نزدیک ہونی چاہیے۔ یہ جگہ ایسی نہیں ہونی چاہیے جہاں جھگڑے وغیرہ ہوتے ہوں۔ اچھا کاروباری آدمی جگہ کے انتخاب میں احتیاط سے کام لیتا ہے اور کاروبار کی نوعیت کے مطابق جگہ منتخب کرتا ہے۔

## 23- غیر محدود ذمہ داریاں:-

اچھا کاروباری آدمی وہ ہوتا ہے جو اپنی غیر محدود ذمہ داریوں کو احسن طریقے سے پورا کرنے کی کوشش کرتا ہے اور ان کو وقت پر پورا کرتا ہے۔

## 24- ذاتی حاضری:-

کاروباری آدمی کی اپنے کاروباری مرکز پر ذاتی حاضری بہت ضروری ہوتی ہے۔ کیونکہ جب وہ اپنے کاروباری مرکز پر خود موجود ہو گا تو لوگ یعنی گاہک دکان



پر آئیں گے اور اس کے ملازم بھی صحیح طریقے سے کام کریں گے ورنہ اس کی غیر موجودگی میں اس کے گاہک مایوس ہو کر واپس چلے جائیں گے اور ملازموں کو بھی کام چوری کی عادت پڑ جائے گی۔ یوں کاروبار تباہ ہو کر رہ جائے گا۔

## 25- فوری فیصلہ:-

ایک اچھا کاروباری آدمی وہ ہوتا ہے جو اپنے کاروبار کی ضروریات کے باعث فوری فیصلہ کر سکے یعنی اس میں یہ اہلیت ہونی چاہیے کہ وہ نفع بڑھانے کے لیے کاروبار کی نوعیت وغیرہ میں تبدیلی یا کسی دوسری جگہ پر کاروبار شروع کرنے کے بارے میں فوری فیصلہ کر سکے کیونکہ اگر وہ فیصلہ کرنے میں تاخیر کریگا تو اس کو نقصان کا سامنا کرنا پڑے گا۔

## 26- با اصول:-

اچھے کاروباری شخص کو لوگ عام طور پر با اصول ہونے کی بناء پر پہچانتے ہیں۔ یہ کبھی بھی اپنے اصول پر سودے بازی نہیں کرتا اور اس کی اسی شہرت کی وجہ سے کاروبار ترقی کی راہ پر گامزن ہو جاتا ہے۔

## 27- خسارے کا بوجھ:-

اچھا کاروباری آدمی وہی ہوتا ہے جو کہ کاروبار میں نقصان ہونے کی بناء پر کاروبار کا تمام خسارہ ہمت اور حوصلے سے برداشت کر سکے اور نقصان کی صورت میں بھی کاروبار جاری رکھے لیکن اگر وہ نقصان کی صورت میں کاروبار

بند کر دے گا تو اسے دو ہرے نقصان کا سامنا کرنا پڑے گا۔

28- منڈی کے حالات سے آگاہی:-

اچھے کاروباری آدمی کی ایک پہچان یہ بھی ہے کہ اس کو ہر وقت منڈی کے تازہ ترین حالات سے واقفیت ہوتی ہے اور وہ منڈی کے حالات کے مطابق اپنے کاروبار میں تبدیلی کرتا رہتا ہے۔ اس طرح سے وہ اپنے کاروبار کو ترقی دے سکتا ہے۔

29- اعتماد:-

اچھا کاروباری آدمی بااعتماد ہوتا ہے۔ وہ کاروبار میں فیصلے اپنے اوپر اعتماد کی بدولت کرتا ہے اور جو فیصلہ کرتا ہے اس پر قائم رہتا ہے۔ وہ کاروبار کے زیادہ تر کام اپنے ذمے لیتا ہے اور کم ملازمین کو بھرتی کرتا ہے۔ اس طرح سے وہ زیادہ منافع حاصل کرتا ہے اور کاروبار بااعتماد شخص کی بدولت ترقی کرتا ہے۔

30- ترقی کی خواہش:-

ترقی کی خواہش ہر شخص میں پائی جاتی ہے لیکن اچھا کاروباری شخص وہ ہوتا ہے جو ترقی کی خواہش کے ساتھ ساتھ اس پر عمل بھی کرے یعنی کاروبار کو ترقی دینے کے لیے نئے طریقے اختیار کرے۔

31- تعاون کا جذبہ:-

ایک اچھے کاروباری آدمی میں تعاون کا جذبہ پایا جاتا ہے وہ ایک دوسرے

کے ساتھ تعاون کرتا ہے جس سے آپس میں دوستی اور ہمدردی بڑھتی ہے۔ اس طرح کاروباری دنیا میں اس کی جان پہچان میں اضافہ ہوتا ہے یوں اس کا کاروبار اس کی شہرت اور منساری کی بدولت ترقی کرتا ہے۔

### 32- قائدانہ صلاحیت:-

قائدانہ صلاحیت ہر کاروباری آدمی میں پائی جانا ضروری ہوتی ہے۔ قائدانہ صلاحیت کی بدولت کاروباری آدمی اپنے کاروبار کو وسیع سے وسیع کرتا رہتا ہے اور منافع میں اضافہ کرنے کے لیے نئے طریقے اختیار کرتا ہے یوں کاروبار وسیع ہوتا رہتا ہے۔

### 33- تحمل مزاجی:-

ایک اچھا کاروباری آدمی تحمل مزاج ہوتا ہے کیونکہ اسکو اپنے کاروباری معاملات میں مختلف قسم کے لوگوں سے واسطہ پڑتا رہتا ہے اور بعض اوقات ایسی بات یا کوئی ایسا موقع آجاتا ہے جس پر اسے تحمل مزاجی سے کام لینا پڑتا ہے کیونکہ غصے میں کیے گئے اکثر فیصلے غلط ہوتے ہیں۔



## سوالات

- 1- کاروبار سے کیا مراد ہے اس کے مقاصد بیان کریں؟
- 2- کاروبار سے کیا مراد ہے اس کا وسعت مضمون بیان کریں؟
- 3- تجارت سے کیا مراد ہے معاونین تجارت کون کون سے ہیں؟
- 4- کاروباری آدمی سے کیا مراد ہے اس کے فرائض بیان کریں؟
- 5- کاروباری آدمی سے کیا مراد ہے اس کے اوصاف بیان کریں؟

## کامرس، صنعت اور تجارت

(Commerce Industry and Trade)

(Commerce)

کامرس

کامرس سے مراد ایک ایسی جدوجہد ہے جو کاروبار اور تجارت کی راہ میں پیش آنے والی رکاوٹوں کو دور کرنے کے لیے اختیار کی جاتی ہے۔ جدید ماہرین کے نزدیک انسان کی وہ تمام سرگرمیاں جو کاروبار یا تجارت کی راہ میں درپیش آنے والی رکاوٹوں کو دور کرنے کے لیے اختیار کی جاتی ہیں کامرس کا حصہ ہیں۔

کامرس سے مراد وہ تمام معاشی مشاغل ہیں جو مال کی پیدائش اور مال کی ترسیل کے لیے پیداوار اور صارف کے درمیان رابطہ قائم کرنے میں مدد دیتے ہیں۔ ان مشاغل میں اشیاء کی خرید و فروخت، ذرائع نقل و حمل، بیمہ کاری، بنکاری، ذخیرہ کاری، تجارتی ایجنٹ، درجہ بندی اور اشتہار بازی وغیرہ شامل ہیں۔

کامرس کی تعریف (Definition of Commerce)

مختلف ماہرین نے کامرس کی مختلف تعریفیں بیان کی ہیں لیکن اجتماعی طور پر کامرس کی مندرجہ ذیل تعریف بیان کی گئی ہے۔  
”مستقبل کے لیے پیداوار اور صارف کے درمیان رابطہ، مختلف

ذرائع کو استعمال میں لا کر قائم کرنا کامرس کہلاتا ہے۔“

جیمز سٹیفن کی تعریف:-

جدید ماہر کامرس جیمز سٹیفن نے کامرس کی مندرجہ ذیل تعریف بیان کی ہے:-

”کامرس انسان کی ان تمام کوششوں اور سرگرمیوں کا مجموعہ ہے جو اشیاء کے لین دین، تبادلہ اور خرید و فروخت میں انسانی، وقتی اور فاصلہ کی رکاوٹوں کو دور کرنے کے لیے اختیار کی جاتی ہیں۔“

جے۔ ایل۔ ہنس کی تعریف:-

جے ایل۔ ہنس کامرس کی تعریف لکھتے ہوئے کہتے ہیں:-

”انسان کی کوئی بھی کوشش یا سرگرمی جو کاروبار یا تجارت کی رکاوٹوں کو دور کرنے کے لیے اختیار کی جاتی ہے کامرس کہلاتی ہے۔“

ایسی تمام بنیادی سرگرمیاں جو کہ اشیاء کی تقسیم سے تعلق رکھتی ہیں

مندرجہ ذیل ہیں:-

1- تجارتی تعلق قائم کرنا:-

کامرس کا بنیادی کام یہ ہے کہ پیدا کار اور صارف کے درمیان تجارتی

تعلق قائم کیا جاسکے تاکہ ان کے درمیان اشیاء کا آسانی سے تبادلہ ہو سکے۔ یہ

تجارتی تعلق ملک کے افراد کے درمیان بھی ہو سکتا ہے اور مختلف ممالک کے



افراد کے درمیان بھی ہو سکتا ہے۔ اگر اشیاء بیچنے والے اور خریدنے والے ایک ہی ملک سے تعلق رکھتے ہوں تو اسے ملکی تجارت کہتے ہیں اور اگر اشیاء بیچنے والے اور خریدنے والے مختلف ممالک سے تعلق رکھتے ہوں تو اسے غیر ملکی تجارت (Foreign Trade) کہتے ہیں۔

## 2- زر مبادلہ کا حصول :-

اشیاء کی خریداری اور تبادلہ چاہے وہ ملکی سطح پر ہو یا بین الاقوامی سطح پر دونوں کے لیے رقم بنیادی عنصر ہے۔ مختلف کمرشل بینک اور مالیاتی ادارے اشیاء بیچنے والوں اور خریدنے والوں کو ان کے ملک کے مطابق رقم کی ادائیگیاں اور وصولیاں کرتے ہیں۔ اس طرح سے بینکاری کامرس کا دوسرا اہم کام ہے۔

## 3- ذرائع نقل و حمل، بیمہ کاری اور پیکنگ :-

جیسا کہ ہم جانتے ہیں کہ کامرس پیدا کار اور صارفین کے درمیان ضروری تعلق قائم کرتی ہے۔ اگر یہ دونوں ایک دوسرے سے زیادہ فاصلے پر رہتے ہیں تو اشیاء کو صحیح طریقے سے پیک کیا جائے گا اور اشیاء کی پیدائش سے لیکر استعمال تک ذرائع نقل و حمل، بیمہ کاری اور پیکنگ کامرس کی اہم سرگرمیاں ہیں۔

#### 4- ذخیرہ کاری :-

اشیاء پیدا کرنے والے، اشیاء کو طلب کے مطابق پیدا کرتے ہیں۔ اگر اشیاء منافع پر نہ بک رہی ہوں تو ان کو ذخیرہ کر لیا جاتا ہے۔ اشیاء پیدا کرنے والے (Producer) اشیاء کو اس وقت بیچتے ہیں جب اس کی قیمت بڑھ جاتی ہے اس طرح ذخیرہ کاری بھی کامرس کی ضروری سرگرمی ہے۔

#### 5- اشیاء کی فروخت کے لیے مہمات :-

پیدا کار یا اشیاء پیدا کرنے والے اپنی اشیاء کو صارفین سے متعارف کرانے کے لیے اشتہار بازی کراتے ہیں۔ جیسے اخبارات، رسالے، ریڈیو، ٹیلی وژن اور سائن بورڈ وغیرہ۔ اس طرح سے اشتہار بازی کی یہ مہمات وغیرہ کامرس میں اہم کام سرانجام دیتی ہیں۔

#### 6- خدمات :-

ڈاکٹر، استاد، وکیل، گاڑیوں کی مرمت کی ورکشاپ والے، انشورنس کمپنیاں، تھوک فروش، پرچون فروش وغیرہ براہ راست اشیاء تیار (Production) نہیں کرتے لیکن جو اس کاروبار میں ہیں ان کو مدد فراہم کرتے ہیں۔ اس طرح سے وہ بھی کامرس کی اہم سرگرمیوں میں شامل ہوتے ہیں۔

کامرس کی وضاحت ایک اور طریقے سے بھی کی جاسکتی ہے کہ ”یہ

ایک ایسی کاروباری سرگرمی کا حصہ ہے جو پیدا کار اور صارفین کے درمیان اشیاء و خدمات کے تبادلے میں رکاوٹوں کو دور کرنے کے لیے استعمال کی جاتی ہے۔“

یہ رکاوٹیں مندرجہ ذیل ہیں :-

### 1- انسانی رکاوٹ :-

انسانی رکاوٹ سب سے پہلی اور اہم رکاوٹ ہے۔ اشیاء کے تبادلے سے اس رکاوٹ کو دور کیا جاسکتا ہے کیونکہ اشیاء کے تبادلے کے لیے پیدا کار اور صارف کے درمیان ایک مضبوط رابطہ ہونا ضروری ہے۔ اشیاء کے تبادلے کو تجارت کہتے ہیں لہذا تجارت کے ذریعے انسانی رکاوٹ کو دور کیا جاسکتا ہے۔

### 2- وقتی رکاوٹ :-

موجودہ دور میں اشیاء کو وسیع پیمانے پر تیار کیا جاتا ہے لیکن یہ تمام اشیاء اسی وقت فروخت نہیں ہو جاتیں اس لیے ان میں سے کچھ اشیاء کو خراب ہونے سے بچانے کے لیے محفوظ کر لیا جاتا ہے اور بعض اوقات مناسب نفع وصول کرنے والے طلب کو رسد کے برابر کرنے کے لیے بھی اشیاء کو ذخیرہ کر لیتے ہیں اور اس طرح وقتی رکاوٹ کو دور کر لیا جاتا ہے۔

### 3- مقام یا فاصلہ کی رکاوٹ :-

اکثر اوقات اشیاء اس مقام پر پیدا نہیں کی جاتیں جہاں انہیں استعمال



کیا جاتا ہے۔ پیداوار کو صارفین تک لیجانے میں فاصلہ کی رکاوٹ پیش آتی ہے۔ پیدا کار اور صارف کے درمیان اشیاء کا تبادلہ اس وقت تک ممکن نہیں ہوتا جب تک اس رکاوٹ کو دور نہ کر لیا جائے۔ موجودہ دور میں بہت سے ایسے تیز رفتار اور محفوظ ذرائع آمدورفت ہیں جنہوں نے اس رکاوٹ کو دور کر کے اشیاء کے تبادلے کو آسان بنا دیا ہے۔

#### 4۔ مالی رکاوٹ :-

مالی رکاوٹ بہت اہم رکاوٹ ہے۔ اشیاء کی پیدائش اور فروخت کے درمیان کافی وقت ہوتا ہے اور کارخانہ دار کو اس کے دوران کئی قسم کی ادائیگیوں کے لیے رقم کی ضرورت ہوتی ہے جیسے مزدور کی اجرت، خام مال کی ادائیگی، بلڈنگ کا کرایہ اور اشتہار وغیرہ۔ اس رقم کے لیے بنک کارخانہ دار کو قرضے فراہم کرتا ہے اور اس کی یہ مالی رکاوٹ دور کرنے میں مددگار ثابت ہوتا ہے۔

#### 5۔ خطرات کی رکاوٹ :-

کارخانہ دار نفع کمانے کی غرض سے کاروبار کرتا ہے لیکن اگر مال وغیرہ کو نقصان پہنچ جائے تو اس کو مالی نقصان کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ فرض کیا کارخانہ دار نے مال منڈی روانہ کیا اگر راستے میں مال چوری ہو جائے، ٹوٹ جائے، گم ہو جائے یا ضائع ہو جائے تو اسے نقصان پہنچ سکتا ہے۔ اس لیے وہ مال کا بیمہ کروا لیتا ہے تاکہ نقصان سے بچا جاسکے۔ یوں وہ خطرات کی

رکاوٹ کو دور کر لیتا ہے۔

6۔ علمی رکاوٹ :-

علمی رکاوٹ سے مراد ایسی رکاوٹ ہے جس کا سامنا کارخانہ دار کو کرنا پڑتا ہے۔ فرض کریں کارخانہ دار نے کوئی نئی شے تیار کی ہے جس کا صارفین کو علم نہیں ہے عام صارفین کو اس شے سے متعارف کرانے کے لیے اشتہار بازی کرنا پڑے گی جس سے لوگ اشیاء کو خریدنے کی طرف راغب ہوں گے۔

### صنعت (Industry)

”صنعت سے مراد وہ تمام معاشی سرگرمیاں ہیں جن کا تعلق اشیاء و خدمات کی پیداوار سے ہوتا ہے۔“

خدمت میں زراعت، مٹی گیری، جنگلات، مشین سازی، کارخانہ دار اور کان کنی وغیرہ شامل ہیں۔ صنعت کو بنیادی طور پر چار حصوں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے

(i) ابتدائی صنعت یا استخراجی صنعت

(ii) ثانوی صنعت

(iii) جھٹیک صنعت

(iv) تعمیری صنعت

### (i) ابتدائی صنعت یا استخراجی صنعت :-

ابتدائی صنعتوں میں وہ تمام صنعتیں شامل ہیں جن کا تعلق خام پیداوار سے ہے۔ زراعت، کان کنی، مٹی گیری وغیرہ ابتدائی صنعتیں ہیں۔ ابتدائی صنعت میں جو اشیاء پیدا کی جاتی ہیں۔ ان کی تخلیق میں انسان کا عمل دخل نہیں ہوتا بلکہ قدرتی وسائل کے پوشیدہ خزانوں کو حاصل کیا جاتا ہے۔ یہ اشیاء ایک مخصوص عمل سے حاصل کی جاتی ہیں۔ مثلاً "مٹی گیری مچھلیاں پکڑنا ہے۔ کان کن معدنیات نکالتا ہے۔ کسان فصلیں اگاتا ہے۔ انہوں نے کوئی نئی چیز نہیں بنائی قدرت کی پیدا کردہ اشیاء کو مخصوص عمل کے ذریعے حاصل کیا اس لیے ابتدائی صنعت کو استخراجی صنعت بھی کہتے ہیں۔

### (ii) ثانوی صنعت :-

ثانوی صنعت سے مراد وہ صنعتیں ہیں جو خام پیداوار کو نیم مکمل یا مکمل شکل میں منتقل کرتی ہیں۔ یعنی اشیاء کو مفید بنایا جاتا ہے۔ اس عمل میں خام مال سے مختلف قسم کی اشیاء تیار کی جاتی ہیں۔ اس عمل کو کارخانہ داری بھی کہتے ہیں۔ مثال کے طور پر گنا زراعت کے مرحلہ میں ابتدائی صنعتی پیداوار ہے۔ مگر جب اس سے شوگر مل میں چینی تیار کی جاتی ہے تو یہ عمل ثانوی صنعت کہلاتا ہے۔ ستارہ ٹیکسٹائل لیڈ بنا شو کمپنی ثانوی صنعت کی مثالیں ہیں۔

### (iii) جینیٹک صنعت :-

ایسی صنعت جو کہ مختلف اقسام کے جانوروں اور پودوں کی پیدائش کریں اور انہیں بیج کر منافع کمائیں تو انہیں (Genetic Industry) کہا جاتا ہے۔ اس قسم کی صنعتوں میں پولٹری فارمز اور پودوں کی نر سبیاں وغیرہ شامل ہیں۔

### (iv) تعمیری صنعتیں :-

تعمیری صنعتیں جیسا کہ نام سے ظاہر ہے کہ وہ بلڈنگ، پل، ڈیمز اور سڑکوں وغیرہ کی تعمیر کرتی ہیں۔

### تجارت (Trade)

زمانہ قدیم میں تجارت کا نام تک نہ تھا۔ انسان اپنی محدود ضروریات کی تکمیل کا سامان خود فراہم کرتا تھا اور اسی طرح وہ ہر ضرورت کے لیے خود کفیل تھا۔ یہ حالت طویل عرصہ تک قائم نہ رہ سکی۔ انسانی ضروریات میں وقت گزارنے کے لیے اسے دوسروں کا سہارا لینا پڑا۔ اس طرح تجارت کی ابتدا ہوئی۔

### تعریف (Definition)

تجارت کے لفظی معنی اشیاء کے تبادلے کے ہیں لیکن کامرس میں



تجارت مخصوص اصطلاح کے لیے استعمال ہوتی ہے ”تجارت سے مراد کارخانہ دار اور گاہک کے درمیان اشیاء کا تبادلہ ہے۔“ تجارت کو مندرجہ ذیل دو اقسام میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔

- (i) ملکی تجارت
- (ii) غیر ملکی تجارت

### ملکی تجارت (National Trade)

”ملکی تجارت سے مراد وہ تجارت ہے جو ملکی حدود کے اندر کی جائے جس پر کسی دوسرے ملک کے قوانین لاگو نہ ہوں۔“

ملکی تجارت کو دو اقسام میں تقسیم کر سکتے ہیں۔

(1) تھوک فروشی

(2) پرچون فروشی

### تھوک فروشی (Whole Selling)

تھوک فروشی تجارت کی وہ قسم ہے جس میں اشیاء کی خرید و فروخت بڑے پیمانے پر کی جاتی ہے۔ جو شخص تھوک فروشی کا کاروبار کرتا ہے وہ تھوک فروش کہلاتا ہے۔

## تھوک فروش کی خصوصیات :- (Characteristics of a Wholeseller)

(1) اشیاء کی مقدار :-

تھوک فروش زیادہ تر بڑی مقدار میں اشیاء کی خرید و فروخت کرتا ہے۔ کارخانہ دار سے وہ بڑی مقدار میں اشیاء خریدتا ہے اور پرچون فروشوں کو ضرورت کے مطابق فروخت کرتا ہے۔

(2) اشیاء کی نوعیت :

تھوک فروشی کے کاروبار میں عموماً ایک ہی نوعیت کی اشیاء کی خرید و فروخت کی جاتی ہے۔ اگرچہ اس کے پاس مل کی مختلف اقسام ہوتی ہیں مثلاً کامیکس کی دکان پر مختلف اقسام کی کامیکس کی اشیاء ہو سکتی ہیں۔

(3) پیشگی ادائیگی :-

تھوک فروش حضرات کارخانہ دار کو پہلے سے رقم کی ادائیگی کر دیتے ہیں اس کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ کارخانہ دار کو سرمائے کی قلت محسوس نہیں ہوتی۔

(4) ایک دام :-

تھوک فروش اپنا مال ایک دام پر فروخت کرتا ہے۔ اس طرح پرچون فروشوں کو آسانی ہوتی ہے اور انہیں مال کی قیمت مقرر کرنے میں وقت ضائع نہیں کرنا پڑتا۔

## تھوک فروش کے فرائض :-

تھوک فروش کے تین اہم فرائض ہیں۔

- (1) اشیاء کو بڑی مقدار میں خریدنا
- (2) اشیاء کو ذخیرہ کرنا
- (3) پرچون فروشوں کو ان کی ضرورت کے مطابق فروخت کرنا۔

## تھوک فروش کی کامیابی کے عوامل :-

(1) مکمل معلومات رکھنا:

تھوک فروش جس چیز کا کاروبار کر رہا ہے اسے اس کے متعلق مکمل معلومات ہونا ضروری ہے۔

(2) نئی منڈیوں کی تلاش:

کاروبار کو وسیع تر کرنے کے لیے اور منڈی کو وسعت دینے کے لیے تھوک فروش کو نئی منڈیوں کی تلاش میں رہنا چاہیے۔

(3) جدید طریقے:

تھوک فروشی کرنے والے شخص کو کاروبار کے جدید طریقوں سے واقف ہونا چاہیے۔

(4) ضروریات سے واقفیت:

تھوک فروش کو پرچون فروشوں اور صارفین کی ضروریات سے واقفیت ہونی چاہیے۔

تھوک فروش کی خدمات :-

(1) کارخانہ دار کے لیے:

تھوک فروش کارخانہ دار کے لیے مندرجہ ذیل خدمات سرانجام دیتا ہے۔

(i) پیشگی ادائیگی:

تھوک فروش کارخانہ دار کو اشیاء کی قیمت پیشگی ادا کر دیتا ہے۔ اس طرح کارخانہ دار کو سرمائے کی کمی کا مسئلہ نہیں ہوتا۔

(ii) مال کی وافر مقدار میں خرید:

تھوک فروش کارخانہ دار سے اشیاء وافر مقدار میں خریدتا ہے اور پھر پرچون فروشوں کو تھوڑی مقدار میں فراہم کر دیتا ہے۔

(iii) نقصان سے نجات:

تھوک فروش کارخانہ دار سے اس کی پیدا شدہ تمام اشیاء خرید لیتا ہے۔ اس لیے منڈی میں چیز کی قیمت گر جانے پر بھی کارخانہ دار کو نقصان نہیں ہوتا۔



(iv) ذخیرہ کرنے سے نجات:

کارخانہ دار کا تمام مال تھوک فروش خرید لیتا ہے۔ اس لیے اسے مال کو ذخیرہ کرنے کے لیے گوداموں کی ضرورت نہیں پڑتی۔

(v) پیشگی آرڈر:

تھوک فروش مال کی خرید کا آرڈر کارخانہ دار کو پیشگی دے دیتا ہے۔ اس طرح کارخانہ دار کو اشیاء کی فروخت کی فکر نہیں رہتی۔

(vi) زیادہ توجہ:

کارخانہ دار سے سارا مال تھوک فروش خرید لیتا ہے اور اسے اشیاء کی فروخت کے لیے منڈی نہیں جانا پڑتا۔ اس طرح سے وہ کام پر زیادہ توجہ دے سکتا ہے۔

(vii) منڈی کے حالات سے واقفیت:

تھوک فروش کا براہ راست رابطہ خوردہ فروشوں سے ہوتا ہے اور وہ کارخانہ دار کو منڈی کے حالات سے آگاہ کر سکتا ہے کہ پرچون فروش اور صارف کس قسم کا مال خریدنا پسند کرتے ہیں۔

(viii) رقم کی جلد وصولی:

تھوک فروش کی موجودگی میں کارخانہ دار اپنی اشیاء کو صارفین کے ہاتھوں فروخت ہونے سے پہلے ہی رقم حاصل کر لیتا ہے۔

(ix) اخراجات میں کمی:

اگر تھوک فروش نہ ہو تو کارخانہ کے مالک کو اشیاء کی فروخت کا شعبہ بھی کھولنا پڑے گا۔ لیکن تھوک فروش کی موجودگی میں اس کی ضرورت نہیں پڑتی اور اخراجات میں کمی ہوتی ہے۔

(x) پرچون فروش سے رابطہ:

تھوک فروش کی موجودگی میں کارخانہ دار کا پرچون فروش سے مسلسل رابطہ رہتا ہے اور اسے منڈی کے حالات کا علم ہوتا رہتا ہے۔ اگر تھوک فروش نہ ہو تو کارخانہ دار کے لیے لاتعداد پرچون فروشوں سے رابطہ کرنا مشکل ہے۔

(xi) ادھار کی سہولت:

اگر کارخانہ دار پرچون فروشوں کو مل فروخت کرے تو سرمایہ کی کمی کی وجہ سے پرچون فروش اس سے ادھار مل خریدیں گے اور رقم کی واپسی مسئلہ بنے گی۔ تھوک فروش کی موجودگی میں اس کی کوئی ضرورت نہیں ہوتی۔

پرچون فروشوں کے لیے:-

تھوک فروش پرچون فروشوں کو مندرجہ ذیل خدمات فراہم کرتا ہے۔

## (i) ادھار فروخت:

پرچون فروشوں کے پاس سرمائے کی کمی ہوتی ہے مگر ان کے مطابق ہر تھوک فروش ان کو ادھار پر مال فروخت کرتا ہے۔

## (ii) نقصان سے نجات:

اگر اشیاء کو زیادہ عرصہ ذخیرہ کیا جائے تو ان کے خراب ہونے یا ٹوٹ جانے کا خطرہ ہوتا ہے۔ مگر تھوک فروش یہ خطرات اٹھاتا ہے اور پرچون فروش کو نقصان کا ڈر نہیں رہتا۔

## (iii) کاروباری معلومات:

تھوک فروش زیادہ مقدار میں اشیاء کا کاروبار کرتے ہیں۔ اس لیے انہیں مانگ اور فیشن میں تبدیلی کا علم ہوتا ہے۔ یہ معلومات پرچون فروشوں کے لیے مفید ہوتی ہیں۔

## (iv) خرید میں سہولیت:

اگر تھوک فروش نہ ہو تو پرچون فروشوں کو مال کارخانہ سے خریدنا پڑے گا جو ان کے لیے مشکل ہے تھوک فروش کی موجودگی میں خرید میں سہولت ہوتی ہے۔

## (v) مال کی تشیر:

تھوک فروش مال کو اشتہار کے ذریعے تشیر کرتا ہے یا پھر پرچون فروش کی دکان پر نمائش کرتا ہے اس لیے پرچون فروش کو مال کی تشیر کے

اخراجات برداشت نہیں کرنے پڑتے۔

(vi) عمدہ مال:

تھوک فروش چند قسم کے مال کی خرید و فروخت کرتا ہے۔ اس لیے اس کے پاس مال کی عمدہ اقسام موجود ہوتی ہیں۔

(vii) قیمتوں میں استحکام:-

تھوک فروش قیمت کو استحکام پر لاتے ہیں۔ کیونکہ جب طلب کم ہو تو وہ زیادہ مقدار میں مال خرید کر ذخیرہ کرتے ہیں اور جب طلب بڑھتی ہے تو مال فروخت کر دیتے ہیں۔ اس طرح قیمتیں ایک خاص حد میں رہتی ہیں اور پرچون فروش اشیاء کی قیمتوں میں کمی بیشی کے نقصانات سے بچ جاتا ہے

(viii) بروقت ترسیل:

کارخانہ دار کے مقابلہ میں تھوک فروش پرچون فروشوں سے زیادہ نزدیک ہوتا ہے اور وہ مال کی بروقت ترسیل کرتا ہے۔

## 2- پرچون فروشی (Retailing)

پرچون فروشی میں اشیاء کی خرید و فروخت 'قلیل پیمانے پر ہوتی ہے۔ پرچون فروشی کرنے والے کو پرچون فروش کہتے ہیں۔ جو تھوک فروش سے فروخت کے مطابق اشیاء خریدتا ہے اور صارفین کو تھوڑی تھوڑی مقدار میں فروخت کر دیتا ہے۔



## پرچون فروش کی خصوصیات :-

پرچون فروش کی خصوصیات مندرجہ ذیل ہیں :-

(1) صارفین سے تعلق:

پرچون فروش کا صارفین سے براہ راست تعلق ہوتا ہے۔ کیونکہ وہ ان کے گھروں کے نزدیک کاروبار کرتا ہے۔

(2) نقد فروخت:

پرچون فروش کے پاس سرمائے کی کمی ہوتی ہے اس لیے وہ نقد مل فروخت کرتا ہے۔

3- مل کی مقدار:

پرچون فروش مل صرف اتنی مقدار میں خریدتا ہے جتنی مقدار کی صارفین کو ضرورت ہوتی ہے۔

(4) مختلف نوعیت کا سامان:

پرچون فروش صارفین کی پسند اور ذوق کے مطابق مختلف اشیاء اپنی دکان پر رکھتا ہے تاکہ صارف اپنی پسند کی شے آسانی سے خرید سکے۔

### (5) اشیاء کی مقبولیت:

پرچون فروش صارفین سے براہ راست ملتا ہے اس لیے وہ انہیں مختلف اشیاء کی خوبیاں بتا کر ان کی مقبولیت میں اضافہ کرتا ہے۔

### (6) اشیاء کی نمائش:

پرچون فروش اشیاء کی نمائش کی غرض سے اشیاء کو نہایت سلیقے سے اپنی دکان پر سجاتا ہے اس طرح صارفین میں شے کو خریدنے کی کشش پیدا ہوتی ہے۔

### (7) تھوک فروش اور صارفین میں رابطہ:

پرچون فروش صارفین اور تھوک فروش کے درمیان رابطہ کے طور پر کام کرتا ہے اور صارفین کی مانگ اور پسند کی اشیاء کے متعلق معلومات تھوک فروش کو فراہم کرتا ہے۔

### (8) نئی چیزوں کا تعارف:

پرچون فروش صارفین کو نئی چیزوں کی خوبیاں بتاتا ہے اور انہیں مقبول بنانے میں مددگار ثابت ہوتا ہے۔

### خوردہ فروش کی خدمات:-

خوردہ فروش صارفین اور تھوک فروش کے لیے مندرجہ ذیل خدمات فراہم کرتا ہے۔

(1) ذخیرہ کی سہولت:

خورہ فروش کی موجودگی میں صارفین کو اشیاء ذخیرہ کرنے کی ضرورت نہیں ہوتی کیونکہ وہ اپنی ضرورت کے مطابق جب چاہیں اشیاء حاصل کر سکتے ہیں۔

(2) ہر قسم کے مال کی فراہمی:

خورہ فروش صارفین کو ان کی پسند کے مطابق ہر قسم کا مال فراہم کرتا ہے تاکہ وہ اپنی ضروریات گھروں کے نزدیک ہی پوری کر لیں۔

(3) نئی اشیاء کا تعارف:

صارفین چونکہ خورہ فروش سے براہ راست مال خریدتے ہیں اس لیے پرچون فروش انہیں اشیاء کی خصوصیات بتا کر نئی اشیاء کو مقبول بناتا ہے۔

(4) ضیاع پذیر اشیاء:

پرچون فروش جلد خراب ہونے والی اشیاء مثلاً دودھ، دہی، مچھلی، گوشت اور پھل وغیرہ بیچتا ہے۔ اس کی غیر موجودگی میں صارفین کو یہ اشیاء حاصل کرنے میں مشکل پیش آتی ہے۔

(5) صارفین کی راہنمائی:

خورہ فروش زیادہ لوگوں کو اپنی چیزوں کا گاہک بنانے کے لیے صارفین کو اشیاء کی پائیداری اور دوسری خصوصیات بتا کر ان کی راہنمائی کرتا

ہے۔

## (6) اشیاء کی تقسیم و فروخت:

پرچون فروش تھوک فروش سے زیادہ مقدار میں اشیاء خرید کر انہیں چھوٹے حصوں میں تقسیم کر لیتا ہے اور پھر صارفین کی ضرورت کے مطابق انہیں فروخت کرتا ہے۔

## (7) ادھار فروخت:

خورہ فروش کے صارفین سے اچھے تعلقات ہوتے ہیں اور وہ اپنے جاننے والوں اور روزانہ کے گاہکوں کو ادھار مال کی فروخت کی سہولت مہیا کرتا ہے۔

## (8) متفرق خدمات:

خورہ فروش صارفین کو متفرق خدمات فراہم کرتے ہیں مثلاً "قرض پر اشیاء فراہم کرنا بعض اوقات صارف کی مانگی ہوئی چیز کی عدم موجودگی میں دوسری دوکان سے منگوا کر دیتے ہیں۔

## بیرونی تجارت (International Trade)

ایسی تجارت جو ملک کے مختلف شہروں کے درمیان ہو اس کو اندرونی تجارت کہتے ہیں اور ایسی تجارت جو کہ دو مختلف ممالک کے درمیان ہو اس کو بیرونی تجارت کہتے ہیں۔ یہ حقیقت ہے کہ ہر ملک کسی نہ کسی چیز



میں خود کفیل ہوتا ہے اور اسے بعض چیزوں کی قلت کا بھی سامنا کرنا پڑتا ہے۔

دنیا کے تقریباً 150 سے زائد ممالک میں سے کوئی ملک بھی ایسا نہیں ہے جو کہ صرف اندرونی تجارت پر انحصار کرتا ہو بلکہ تمام ممالک اپنی زائد پیداوار اور معدنی وسائل کی وافر مقدار کو دوسرے ممالک بھیجتے ہیں۔ جس کو برآمد کہتے ہیں اور ایسے وسائل اور پیداوار جن کی ملک کو ضرورت ہوتی ہے ان کو منگواتے ہیں جن کو درآمد کہتے ہیں۔ انہی برآمدات کے توازن کو قائم رکھنے سے ہی ملک ترقی کرتا ہے اور اسی توازن کے خراب ہونے سے معیشت کمزور پڑ جاتی ہے۔

آج کے تیز ترین دور میں ہر کوئی دوسرے سے آگے نکلنے کی کوشش کرتا ہے اس کوشش میں وہ اپنے وسائل کے بہترین استعمال کو نگاہ میں رکھتے ہیں۔ نیز بین الاقوامی تجارت کی بدولت مختلف ملکوں کے آپس میں تعلقات ہوتے ہیں اور دوستیاں قائم ہوتی ہیں۔ اس کے علاوہ مختلف ممالک مل کر بہت سے منصوبے سرانجام دیتے ہیں۔

### تعریف:-

بین الاقوامی تجارت کی تعریف مندرجہ ذیل الفاظ میں بیان کی جاسکتی ہے۔

”بین الاقوامی تجارت سے مراد دو یا دو سے زائد ممالک کے درمیان اشیاء و خدمات کا تبادلہ ہے۔“

یا

”ہیرونی تجارت سے مراد دو مختلف ممالک کے درمیان ایسی کاروباری معاملت ہے جو دونوں ملکوں کے قوانین و ضوابط کے مطابق ہو اور جس کا طریقہ کار مقامی تجارت سے ایک حد تک مختلف ہو۔“

یا

”بین الاقوامی تجارت سے مراد ایسی تجارت ہے جس میں دو مختلف ملکوں میں رہنے والے تاجروں کے درمیان اشیاء و خدمات کا لین دین ہوتا ہے۔“

### بین الاقوامی تجارت کے وجود میں آنے کی وجوہات

بین الاقوامی تجارت کے وجود میں آنے کی مندرجہ ذیل وجوہات ہوتی

ہیں۔

#### 1- مطلق برتری :-

بعض ممالک کو بعض چیزوں پر مطلق برتری حاصل ہوتی ہے یعنی اگر ایک ملک کو اپنے جغرافیائی اور قدرتی ذرائع کی بدولت ایک چیز کو پیدا کرنے میں کم لاگت میں اور کسی دوسرے سے اتنی کم لاگت میں یہ شے پیدا نہ ہو سکے یا پیدا نہ کر سکے تو پہلے ملک کو اس شے پر مطلق برتری حاصل ہو جائے گی جیسے جنوبی افریقہ کو ہیروں کی پیداوار میں مطلق برتری حاصل ہے اس لیے جنوبی افریقہ ہیروں کو برآمد کر کے دوسری ضروریات زندگی درآمد کر لیتا ہے۔

## 2- نسبتی برتری :-

مختلف ممالک میں کچھ اشیاء زیادہ لاگت سے پیدا ہوتی ہیں اور کچھ کم لاگت سے۔ اس لیے ہر ملک کی یہ کوشش ہوتی ہے کہ وہ اپنی تمام توجہ ان اشیاء کی پیداوار کی طرف مرکوز کر دے جن کو نسبتاً کم لاگت سے پیدا کیا جاسکتا ہے اور وہ اشیاء درآمد کرے جن کو نسبتاً زیادہ لاگت سے پیدا کیا جاتا ہے۔ اس طرح نسبتی برتری کی بدولت دو ملکوں کے درمیان اشیاء کا تبادلہ عمل میں آتا ہے۔

## 3- نسبتی برتری میں فرق :-

بعض اوقات کسی ملک میں بہت سی اشیاء کم لاگت میں پیدا کی جاتی ہیں لیکن ان اشیاء پر اپنے ذرائع خرچ کرنے سے فائدہ زیادہ نہیں ہوتا۔ اس لیے ایسی اشیاء پیدا کی جاتیں ہیں جن سے زیادہ فائدہ حاصل ہو اور نسبتاً کم فائدہ والی اشیاء کو دوسرے ملکوں سے درآمد کر لیا جاتا ہے۔

## (4) آب و ہوا :-

مختلف ممالک کی آب و ہوا مختلف ہوتی ہے۔ بعض اشیاء صرف اس ملک کی آب و ہوا کی وجہ سے صرف اس ملک میں پیدا کی جاسکتی ہیں۔ اگر ان اشیاء کو مصنوعی آب و ہوا میں پیدا کیا جائے تو اس پر بہت زیادہ اخراجات آتے ہیں۔ اس لیے ان اشیاء کو دوسرے ممالک سے درآمد کیا جاتا ہے۔

## 5- قدرتی وسائل:-

بعض ممالک میں قدرتی وسائل اس کی ضروریات سے زائد ہوتے ہیں جن کو وہ دوسرے ممالک کو برآمد کر دیتے ہیں۔ اسی طرح بعض ممالک کو اپنی ضروریات پورا کرنے کے لیے خام مال میسر نہیں ہوتا اور اس کو دوسرے ممالک سے درآمد کیا جاتا ہے۔

## 6- زرعی اشیاء:-

زرعی اشیاء کا انحصار مختلف ممالک کی آب و ہوا پر ہوتا ہے زرعی اشیاء بعض ممالک میں بہت زیادہ مقدار میں پائی جاتیں ہیں جبکہ بعض ممالک میں ان کی مقدار نہ ہونے کے برابر ہے۔ اس لیے ان کو مجبوراً "دوسرے ممالک سے منگوانا پڑتا ہے۔

## 7- خام مال:-

کسی فرم کے مصارف پیدائش کا انحصار خام مال پر ہوتا ہے۔ اگر خام مال سستا ہو تو مصارف پیدائش کم ہوتے ہیں لیکن اگر خام مال مہنگا ہو تو مصارف پیدائش زیادہ ہوتے ہیں۔ قیمتوں کے اس فرق کی وجہ سے ہی بین الاقوامی تجارت وجود میں آتی ہے۔

## 8- فنی مہارت:-

ترقی پذیر ممالک فنی ترقی اور مہارت میں پیچھے ہوتے ہیں اور ان کے



لیے کمپیوٹر اور جدید لڑاکا طیارہ وغیرہ کو درآمد کرنا مجبوری بن جاتی ہے اس کے بدلے یہ زرعی اجناس اور خام مال درآمد کرتے ہیں۔

## 9- خواہشات کی تکمیل :-

مختلف ممالک خواہشات کی تکمیل کے لیے اشیاء درآمد اور درآمد کرتے ہیں۔ پہلے پہل لوگ اشیاء درآمد کرنے کو نقصان دہ چیز تصور کرتے تھے لیکن آدم سمٹھ کے مطابق اشیاء درآمد اور درآمد کرنے والے دونوں کو برابر کے فائدے ہوتے ہیں۔

## بیرونی تجارت میں مشکلات :-

بیرونی تجارت میں مندرجہ ذیل مشکلات کا سامان کرنا پڑتا ہے۔

### 1- قیمت کی ادائیگی میں مشکلات :-

ہر ملک اپنی کرنسی کا الگ نظام رکھتا ہے اور یہ چاہتا ہے کہ وہ اشیاء کی قیمت کی ادائیگی صرف اسی کرنسی میں کرے اس طرح ممالک میں کرنسی کے تباہی میں بہت مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

### 2- تحفظ کی کمی :-

بیرونی تجارت میں تحفظ کی بہت کمی ہوتی ہے مثلاً "رقم کی واپسی" ذرائع آمدورفت، مال کی خرابی کا خطرہ وغیرہ۔

### 3- اشیاء کی منتقلی کے خطرات :-

بین الاقوامی تجارت میں ایک ملک کی اشیاء کو دوسرے ملک منتقل کیا جاتا ہے تو فاصلہ زیادہ ہونے کی وجہ سے مال کے خراب ہونے اور مال کے منتقل ہونے میں تباہ ہونے کا خطرہ رہتا ہے۔

### 4- اشیاء کی وصولی اور ادائیگی میں تاخیر :-

بین الاقوامی تجارت میں اشیاء کی فراہمی میں کافی وقت لگتا ہے اسی طرح اشیاء کی وصولی میں بھی تاخیر ہوتی ہے اور رقم کی ادائیگی تو اسی صورت میں ہوگی جب اشیاء وصول کی جائیں گی لہذا ان تمام چیزوں میں تاخیر ہو جاتی ہے۔

### 5- نامکمل معلومات :-

بیرونی تجارت میں اکثر دوسرے تاجر کے بارے میں نامکمل معلومات ہوتی ہیں یعنی ان کی ساکھ کیسی ہے اور ان کی اشیاء کا کیا معیار ہے۔

### 6- سرکاری پالیسیاں :-

بیرونی تجارت میں حکومت اپنے مفادات کے پیش نظر سرکاری پالیسیاں مرتب کرتی ہے جس سے بہت سی مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

### 7- حکومت کی اجازت :-

غیر ملکی تجارت میں حکومت کی اجازت حاصل کرنا پڑتی ہے اور

حکومتی دفاتر کے چکر لگانے پڑتے ہیں۔ جن کا مقصد لائسنس حاصل کرنا اور غیر ملکی زر کا حصول ہوتا ہے جس سے بہت سی مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔  
8- زبان میں اختلاف :-

غیر ملکی تجارت میں ایک ملک کی زبان دوسرے ملک سے مختلف ہوتی ہے جس سے خط و کتابت میں بہت سی مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔  
9- ذرائع آمدورفت میں مشکلات :-

غیر ملکی تجارت میں سب سے زیادہ خرچہ ذرائع آمدورفت کا ہوتا ہے ان ذرائع آمدورفت کا تیز رفتار ہونا بہت ضروری ہے۔  
10- ٹیکسوں کی ادائیگی :-

غیر ملکی تجارت میں جب اشیاء کو درآمد کیا جاتا ہے تو اس میں بہت زیادہ ٹیکس ادا کرنے پڑتے ہیں جس سے اشیاء کی قیمت میں اضافہ ہو جاتا ہے۔

11- اصول و ضوابط سے عدم واقفیت :-

غیر ملکی تجارت میں دوسرے ملکوں کے اصول و ضوابط کا علم نہ ہونے کے باعث کاروبار وسیع نہیں کیا جاسکتا۔

## 12- قیمت میں اضافہ :-

بیرونی تجارت عام طور پر بحری جہازوں کے ذریعے ہوتی ہے۔ اس کے علاوہ پیکنگ، بیمہ اور ایجنٹوں کے معاوضے میں کافی رقم خرچ ہوتی ہے۔ اس طرح اشیاء کی قیمتوں میں اضافہ ہو جاتا ہے۔

## بین الاقوامی تجارت کی اقسام اور طریقہ کار :-

بین الاقوامی تجارت دو قسم کی ہوتی ہے۔

(1) برآمدی تجارت

(2) درآمدی تجارت

## برآمدی تجارت (Export Trade)

اپنے ملک سے دوسرے ممالک کو اشیاء بھیجنے کو برآمدات کا نام دیا جاتا ہے۔ ایسی تجارت جس میں اشیاء دوسرے ممالک کو بھیجی جائیں اس کو برآمدی تجارت کا نام دیا جاتا ہے۔

## برآمدی تجارت کا طریقہ کار :-

برآمدی تجارت کے لیے بہت سے طریقے اپنائے جاسکتے ہیں۔ اگر برآمد کنندہ چاہے تو وہ فروخت کا یہ کام خود بھی سرانجام دے سکتا ہے ورنہ وہ اسے کسی ایجنٹ یا فرم کے حوالے بھی کر سکتا ہے۔ پاکستان میں اشیاء کی برآمد



کا طریقہ کار درج ذیل ہے :-

### 1- تفتیش :-

برآمد کنندہ کو اپنے گاہک کے بارے میں تفتیش کر لینی چاہیے۔ یہ تفتیش گاہک کی ساکھ کے بارے میں ہو سکتی ہے۔ برآمد کنندہ کو (اشیاء خریدنے والے کو) اشیاء کی قیمت، کرایہ، انشورنس، پیکنگ، کرنسی وغیرہ کے بارے میں مکمل معلومات دینی چاہیے۔

### 2- استفسار نامہ کی وصولی :-

برآمد کنندہ، درآمد کنندہ سے اشیاء کی وصولی کے لیے حکم وصول کرتا ہے۔ استفسار نامہ سے مراد ایک ایسا حکم ہے جو کہ درآمد کنندہ کی طرف سے برآمد کنندہ کو اشیاء کی وصولی کا حکم ہے۔ استفسار نامہ میں اشیاء کے متعلق بہت سی معلومات ہوتی ہیں جیسے مقدار کو الٹی، سائز، قیمت، انشورنس، پیکنگ، اور جہاز رانی کی ہدایات وغیرہ شامل ہیں جو کہ برآمد کی جاتیں ہیں۔

### 3- برآمدی لائسنس :-

برآمد کنندہ کو اشیاء کی برآمد کے لیے متعلقہ اتھارٹی سے لائسنس حاصل کرنا لازمی ہوتا ہے۔ اس کے بغیر برآمدی تجارت وجود میں نہیں آسکتی۔

#### 4- غیر ملکی اصول و ضوابط :-

برآمد کنندہ کو تمام قسم کے غیر ملکی اصولوں کی پابندی کرنا پڑتی ہے۔  
 برآمد کنندہ کو چاہیے کہ وہ فارم "ای" کی چار کاپیاں فراہم کرے۔ فارم "ای" میں ان اشیاء کے متعلق تمام معلومات درج ہوتی ہیں جن کو برآمد کنندہ برآمد کرنا چاہتا ہے۔ برآمد کنندہ اس بات کا بھی عہد کرتا ہے کہ وہ ان اشیاء سے حاصل ہونے والی فارن ایکسچینج کو سیٹ بینک آف پاکستان میں جمع کروائے گا۔

5- لیٹر آف کریڈٹ :-

استفسار نامہ کی وصولی کے بعد برآمد کنندہ درآمد کنندہ سے لیٹر آف کریڈٹ کا مطالبہ کرتا ہے۔ لیٹر آف کریڈٹ برآمد کنندہ اس لیے وصول کرتا ہے کہ اگر ادائیگی میں کسی قسم کی کوئی خرابی وغیرہ ہو تو برآمد کنندہ اپنی رقم کی حفاظت کر سکے۔

#### 6- معاہدہ :-

تمام شرائط طے ہونے کے بعد درآمد کنندہ کے درمیان ایک تحریری معاہدہ قرار پاتا ہے جس میں عموماً مندرجہ ذیل نکات کا حوالہ دیا جاتا ہے۔ (i) مال کی مقدار (ii) مال کا معیار (iii) مال کی قیمت (iv) کل قیمت (v) انشورنس (vi) پیکنگ (vii) ادائیگی کا طریق کار

### 7۔ بحری بیڑے کا انتظام :-

درآمد کنندہ اور برآمد کنندہ کے درمیان معاہدہ ہونے کے بعد درآمد کنندہ اشیاء کے بحری بیڑے کا انتظام کرتا ہے۔ اگر اشیاء زیادہ اور بڑے سائز کی ہوں تو وہ تمام جہاز بھی بک کر دیا سکتا ہے۔

### 8۔ تیاری کی رسید :-

برآمد کنندہ خریدار سے طے شدہ صورتوں اور حالات کے مطابق رسید تیار کرتا ہے۔

### 9۔ اشیاء کی بکنگ :-

اشیاء کی تیاری اور پیکنگ کے بعد اشیاء کو بکنگ کے لیے بھیجا جاتا ہے۔ یہ بکنگ جہاز پر ہوتی ہے۔ یہ بحری اور ہوائی دونوں قسم کی ہوتی ہے۔ لیکن اس سے پہلے برآمد کنندہ جہاز رانی کا بل تیار کرتا ہے اور اسے ٹریفک منیجر کو دے دیتا ہے۔ وہ اشیاء کا معائنہ کرتا ہے اور پاس آرڈر جاری کرتا ہے۔ یہ پاس اشیاء کو جہاز میں رکھنے سے پہلے حاصل کرنا پڑتا ہے۔

### 10۔ میٹ رسید :-

سلمان وصول کرنے کے بعد جہاز کا کپتان وصولی کی رسید جاری کرتا ہے جس کو میٹ رسید کہا جاتا ہے جو اس بات کا ثبوت تصور کیا جاتا ہے کہ

سلمان جہاز پر پہنچ چکا ہے۔

11- مل آف لیڈنگ :-

بین الاقوامی تجارت میں مل آف لیڈنگ سب سے اہم دستاویزات تصور کی جاتی ہیں۔ اس دستاویزات میں عموماً مندرجہ ذیل چیزیں شامل ہوتی ہیں۔

(i) برآمد کنندہ کا نام

(ii) درآمد کنندہ کا نام

(iii) مال کی مقدار

(iv) مال کی نوعیت

(v) جہاز کا نام

(vi) مل بھیجنے والی جگہ کا نام

(viii) مل کی پیکنگ

12- اشیاء کی انشورنس :-

برآمد کنندہ اشیاء کو سمندری طوفان سے بچانے کے لیے انشورنس کروا لیتا ہے۔ انشورنس پالیسی حاصل کرنے کے بعد وہ اسکی فوٹو شیٹ درآمد کنندہ کو بھی بھجوا دیتا ہے۔



### 13- رسید :-

برآمد کنندہ ایک رسید بتاتا ہے جس میں اشیاء کی مقدار کو الٹی اور اشیاء کی قیمتیں وغیرہ موجود ہوتیں ہیں وہ اس رسید کی فوٹو کپیٹ درآمد کنندہ کو بھیج دیتا ہے۔

### 14- رقم کی ادائیگی :-

برآمد کنندہ کے بینک کی دستاویزات کی جانچ پڑتال اور لیٹر آف کریڈٹ کی شرائط کا موازنہ کرنے کے بعد دستاویزات اور ہنڈی درآمد کنندہ کے بینک کو ادائیگی کے لیے ارسال کرتا ہے۔ اگر سائٹ ڈرافٹ ہو تو ادائیگی اسی دن کردی جاتی ہے۔ اگر یہ ٹائم ڈرافٹ ہو تو ادائیگی مقررہ مدت پر کی جاتی ہے۔

## درآمدی تجارت (Import Trade)

دوسرے ممالک سے اشیاء منگوانے کو درآمد کا نام دیا جاتا ہے۔ یعنی ایسی تجارت جس میں اشیاء دوسرے ممالک سے اپنے ملک منگوائی جائیں درآمدی تجارت کہلاتی ہے۔

### درآمدی تجارت کا طریقہ کار :-

پاکستان میں دیگر ممالک سے اشیاء درآمد کرنے کا جو طریقہ رائج ہے اس میں جن مراحل سے گزرنا پڑتا ہے وہ درج ذیل ہیں۔

## 1- رجسٹریشن :-

ہر وہ شخص جو کہ اشیاء درآمد کرنا چاہتا ہے اسے چاہیے کہ وہ اپنا نام درآمدات اور برآمدات کے چیف کنٹرولر کے پاس رجسٹرڈ کرائے۔

## 2- درآمدی لائسنس :-

جب کسی فرد یا فرم کو درآمدات کے لیے رجسٹرڈ کیا جاتا ہے تو وہ اپنے آپ کو ملک کی سطح پر درآمدات کے لیے درخواست لکھتا ہے جو کہ چیف کنٹرولر درآمدات و برآمدات کو بھیجی جاتی ہے جو کہ درخواست کا بغور مطالعہ کرنے کے بعد لائسنس جاری کرتا ہے۔ اس لائسنس کے جاری ہونے کے بعد درآمد کنندہ کو سیٹ بینک آف پاکستان میں بھی رجسٹریشن حاصل ہو جاتی ہے۔

## 3- غیر ملکی تبادلو کا معاہدہ یا حصول :-

دیگر ممالک سے اشیاء کی درآمد کے لیے درآمد کنندہ کو فارن ایکچینج کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس مقصد کے لیے درآمد کنندہ سیٹ بینک کے شعبہ ایکچینج کنٹرول کو فارن ایکچینج کے حصول کے لیے درخواست دیتا ہے۔ درخواست کا مکمل معائنہ اور دستاویزات کا بغور جائزہ لینے کے بعد سیٹ بینک اپنے کسی بینک کے ذریعے درآمد کنندہ کو اشیاء کی درآمد کے لیے ضروری غیر ملکی زرمبادلہ مہیا کرتا ہے۔

#### 4- آرڈر دینا:-

درآمد کنندہ درآمدی لائسنس حاصل کرنے کے بعد برآمدی تاجر کو اشیاء کی ترسیل کا آرڈر دے سکتا ہے۔ یہ آرڈر براہ راست بھی ہو سکتا ہے یا خصوصی معاونین کے ذریعے اشیاء کی سپلائی کا طریقہ کار طے کیا جاسکتا ہے۔

#### 5- ادائیگی کا انتظام:-

درآمد کنندہ آرڈر دینے کے بعد ادائیگی کا انتظام کرتا ہے۔ وہ اس مقصد کے لیے درآمد کنندہ کو اپنے بینک کے ذریعے لیٹر آف کریڈٹ بھجواتا ہے لیٹر آف کریڈٹ اس بات کی ضمانت ہوتا ہے کہ وہ بل جو کہ درآمد کنندہ کو دیا گیا ہے اس کی ادائیگی کر دی جائے گی اگر درآمد کنندہ رقم کی ادائیگی سے انکار کر دے تو بینک ایل۔ سی کی بدولت ادائیگی کر دیتا ہے۔

#### 6- اشیاء کی وصولی:-

جہاز کے پہنچنے ہی درآمد کنندہ بل آف لیڈنگ جہاز رانی کے دفتر میں جمع کرواتا ہے اور اشیاء وصول کر لیتا ہے۔ وہ اشیاء کی وصولی صرف اسی صورت میں کر سکتا ہے جب اس کے پاس بل آف لیڈنگ موجود ہو گا۔ کمپنی اشیاء کی منتقلی اسی صورت میں کرے گی جب درآمد کنندہ کرایہ ادا کرے گا۔ اگر درآمد کنندہ کرایہ ادا نہ کرے تو درآمد کنندہ کو اشیاء حاصل کرنے کے لیے کرایہ ادا کرنا پڑتا ہے۔

## 7- درآمدی ٹیکس کی ادائیگی :-

اشیاء کی وصولی کا حکم وصول کرنے کے بعد درآمد کنندہ ان اشیاء پر ٹیکس ادا کرے گا جو کہ ٹیکس ادا کرنے کے قائل ہوں گی۔

## 8- لین دین کا خاتمہ :-

اگر اشیاء درآمد کنندہ کی تسلی کے مطابق ہوں گی تو لین دین کا خاتمہ ہو جائے گا لیکن اگر وہ چیز سے مطمئن نہیں ہے یا اشیاء کم ہیں تو وہ برآمد کنندہ تک رسائی حاصل کرے گا اور معاملہ حل کرے گا۔ اگر اشیاء کو کچھ نقصان پہنچے تو انشورنس کمپنی درآمد کنندہ کے نقصان کو پورا کرے گی برآمد کنندہ کی ہدایت کے مطابق۔

## بین الاقوامی تجارت میں استعمال ہونیوالی دستاویزات :-

مندرجہ ذیل دستاویزات بین الاقوامی تجارت میں استعمال ہوتی ہیں

### 1- بل آف لیڈنگ :-

یہ بہت اہم دستاویز ہے۔ یہ دستاویز یہ ظاہر کرتی ہے کہ اشیاء جہاز میں رکھ دی گئی ہیں یہ ریلوے کی رسید کی طرح ہوتی ہے۔ یہ جہاز کا نام، جہاز چلانے والے کا نام، اشیاء کی مقدار، پیکنگ اور نشان، درآمد کنندہ کا نام، درآمد ہونے والی جگہ کا نام اور کرائے کی رقم کے بارے میں بتاتی ہے۔ اس کے اوپر جہاز ران کمپنی کے مالک کے دستخط ہوتے ہیں۔ یہ ایک



ایسی دستاویز ہے جس پر اشیاء کا عنوان ہوتا ہے۔ یہ چیک کی طرح دستی اور حکمی ہو سکتا ہے۔ دستی بل آف لیڈنگ کو محض منتقلی سے ایک دوسرے کو دیا جاسکتا ہے۔ حکمی بل آف لیڈنگ صرف مخصوص شخص کو جاری ہوتا ہے۔ جس شخص کا نام بل آف لیڈنگ میں درج ہوتا ہے۔ وہی شخص اشیاء کی وصول کر سکتا ہے۔

## 2- چارٹرڈ پارٹی :-

جہاز ران کمپنی کے ساتھ جہاز کو کرائے پر لینے کے لیے جو معاہدہ ہوتا ہے اسے ”چارٹرڈ پارٹی“ کہتے ہیں۔ اس معاہدے میں مندرجہ ذیل حقائق شامل ہوتے ہیں :-

- (i) دونوں پارٹیوں کے نام اور معاہدے
- (ii) جہاز کو کرائے پر چلانے کے لیے حالات
- (iii) جہاز کی طرف سے اشیاء بھیجنے کا پورا معاہدہ
- (iv) کرائے کی رقم اور ادائیگی کی شکل
- (v) سمندری راستے

### 3- تصدیق نامہ اصلیت :-

یہ وہ دستاویز ہے جو کہ اشیاء کی برآمد کی اصل جگہ کی تصدیق کرتی ہے۔ بعض ممالک نے آپس میں معاہدہ کیا ہوتا ہے جن کی رو سے اشیاء کی درآمدات اور برآمدات پر کوئی ٹیکس نہیں لگتا لیکن جب تک ہمیں یہ معلوم نہیں ہو گا کہ یہ اشیاء کس ملک میں بنائی گئیں ہیں۔ تب تک اس ٹیکس کی چھوٹ کا پتا نہیں چل سکے گا۔

### 4- قونسلر پنچک :-

جب اشیاء درآمد کی جاتیں ہیں تو ان اشیاء پر ٹیکس پنچک کے مطابق لگایا جاتا ہے۔ اس خطرے کے پیش نظر کہ پنچک میں رقم غلط نہ لکھی گئی ہو درآمد کنندہ اپنے ملک کے قونسلر سے دستخط کروا لیتا ہے۔ اس لیے اس کو قونسلر پنچک کہتے ہیں۔

### 5- شپنگ آرڈر :-

یہ ایک ایسا حکم ہے جو کہ جہاز ران کمپنی کی طرف سے جہاز کے کپتان کو دیا جاتا ہے کہ ان اشیاء کو لادے جو کہ آرڈر میں ظاہر کی گئیں ہیں۔

### 6- میٹ نامہ اصلیت :-

یہ ایک قسم کی منظوری کی ایسی دستاویز ہے جو جہاز کے کپتان سے ساحل کی اتھارٹی کو دی جاتی ہے جس میں کپتان یہ منظور کرتا ہے کہ اشیاء جہاز میں لادی جا چکی ہیں۔

## 7- انڈنٹ :-

یہ ایک ایسا حکم نامہ ہے جو کہ بین الاقوامی تجارت میں اشیاء درآمد کرنے کے لیے بھیجا جاتا ہے ایسا حکم جو کہ اشیاء درآمد کرنے کے لیے برآمدی ایجنٹ کو بھیجا جائے انڈنٹ کہلاتا ہے۔ اس میں اشیاء کے متعلق بہت سی معلومات ہوتی ہیں۔ جیسے کوالٹی پیکنگ، نشانات، قیمت، انشورنس اور ادائیگی وغیرہ۔

## بین الاقوامی تجارت میں ایجنٹس :-

بین الاقوامی تجارت میں مندرجہ ذیل ایجنٹس شامل ہوتے ہیں :-

### 1- ایکسپورٹ ایجنٹ :-

یہ ایجنٹس دوسرے ملک کے خریدار سے انڈنٹ وصول کرتے ہیں۔ یہ اپنے ملک سے خریداری کر کے ان اشیاء کی آرڈر کے مطابق دوسرے ممالک میں فروخت کرتے ہیں۔ یہ اپنی خدمات کے عوض کمیشن وصول کرتے ہیں۔ اس لیے یہ کمیشن ایجنٹس کے طور پر جانے جاتے ہیں۔

### 2- فارورڈنگ ایجنٹس :-

یہ اشیاء پیدا کرنے والے کی بات پر عمل کرتے ہیں۔ یہ خریدار کو اشیاء کی فراہمی کے متعلق اشیاء پیدا کرنے والے سے ضروری ہدایات حاصل کرتے ہیں۔ یہ اشیاء پیدا کرنے والے کی ہدایات کے مطابق جہاز پر اشیاء لاونے کے تمام امور مکمل کرتے ہیں۔

### 3۔ جہاز راں کمپنی :-

یہ برآمد کنندہ کے ایجنٹ ہوتے ہیں۔ یہ اشیاء کو فارورڈنگ ایجنٹس سے لے کر خریدار کے ملک تک پہنچاتے ہیں۔

### 4۔ کلیئرنگ ایجنٹ :-

درآمد کنندہ کلیئرنگ ایجنٹ منتخب کرتا ہے۔ جب اشیاء ساحل پر پہنچ جاتی ہیں تو وہ اشیاء کو جہاز سے اتروا کر درآمد کنندہ کو بھجوا دیتا ہے۔

### 5۔ درآمدی ایجنٹ :-

درآمدی ایجنٹس برآمد کنندہ کے تعینات کردہ ہوتے ہیں۔ ان ایجنٹس کا کام پیدا کار کی خواہش کے مطابق اشیاء کو فروخت کرنا ہوتا ہے۔ جس کے عوض وہ معقول معاوضہ حاصل کرتے ہیں۔ بعض ایجنٹس ایسے بھی ہوتے ہیں جو اشیاء کی فروخت کی ذمہ داری لیتے ہیں تاہم یہ ایجنٹس اشیاء کی فروخت پر شرح معاوضہ زیادہ وصول کرتے ہیں۔

### بین الاقوامی تجارت میں استعمال ہونیوالی اصطلاحات :-

بین الاقوامی تجارت میں معاہدہ کے وقت عموماً جو اصطلاحات استعمال کی جاتی ہیں وہ مندرجہ ذیل ہیں :-

#### 1۔ لوکل قیمت (Local Price)

اس سے مراد بنیادی قیمت ہوتی ہے اور اس میں کوئی دوسرے



اخراجات شامل نہیں کیے جاتے ہیں۔ درآمد کنندہ کو نقل و حمل اور اشیاء کی ذخیرہ کاری کے تمام اخراجات خود برداشت کرنا پڑتے ہیں۔

## 2- ایف۔ اے۔ ایس (Free Alongside Ship)

اس میں وہ تمام اخراجات شامل ہوتے ہیں جو جہاز تک لانے میں برداشت کیے جاتے ہیں۔ اس میں جہاز کا کرایہ وغیرہ شامل نہیں ہوتا۔

## 3- ایف۔ او۔ بی (Free On Board)

اس میں ایف۔ اے۔ ایس قیمت شامل ہوتی ہے اور وہ اخراجات جو کہ اشیاء کو جہاز میں لادنے تک اٹھائے جاتے ہیں وہ شامل ہوتے ہیں۔ اس کے علاوہ جہاز کا کرایہ، درآمدی ٹیکس، نقل و حمل اور دوسرے اخراجات جو کہ ایک ملک سے دوسرے ملک تک برداشت کیے جاتے ہیں، شامل نہیں کیے جاتے۔

## 4- سی اینڈ ایف (Cost and Freight)

اس میں سلمان کی قیمت کے علاوہ کرایہ کے اخراجات بھی شامل ہوتے ہیں۔

## 5- سی۔ آئی۔ ایف (Cost Insurance and Freight)

اس میں سلمان کی اصل قیمت کے علاوہ کرایہ اور انشورنس کی رقم بھی شامل ہوتی ہے۔

### 6- فری پرائس (Free Price)

اس میں وہ تمام اخراجات شامل ہیں جو خریدار تک پہنچنے میں برداشت کیے جاتے ہیں۔

### 7- ایکس شپ پرائس (Ex-Ship Price)

اگر سلمان کی قیمت کے ساتھ ایکس شپ کی اصطلاح استعمال کی جائے تو اس سے مراد ہوگی کہ سلمان کو درآمد کنندہ مقرر کردہ بندرگاہ تک پہنچانے اور اس کے اخراجات کو برداشت کرنے کی ذمہ داری درآمد کنندہ پر ہے۔ سلمان کو جہاز سے اتار لینے کے بعد منزل مقصود تک پہنچانے کیلئے دوسرے اخراجات درآمد کنندہ ادا کریگا۔

### 8- ایف۔ او۔ آر (Free on Rail)

اس میں وہ تمام اخراجات شامل ہوتے ہیں جو اشیاء کو ریلوے اسٹیشن تک پہنچانے میں مددگار ہوتے ہیں لیکن اس قیمت میں ریلوے کا کرایہ شامل نہیں ہوتا۔

## ملکی اور غیر ملکی تجارت میں فرق

ملکی اور غیر ملکی تجارت میں فرق حسب ذیل ہے۔

فرق کے نکات      ملکی تجارت      غیر ملکی تجارت

1- تعریف      ایک ہی ملک کے تاجروں کے      دو الگ الگ ملکوں کے درمیان

درمیان اشیاء و خدمات کا تبادلہ      اشیاء و خدمات کا تبادلہ غیر

ملکی تجارت کہلاتا ہے۔      ملکی تجارت کہلاتا ہے۔

2- دائرہ کار      ملکی تجارت کا دائرہ کار ملک      غیر ملکی تجارت کا دائرہ کار

کے باہر انسانی حدود تک محدود      بہت وسیع ہوتا ہے

ہوتا ہے۔

3- ٹیکس      ملکی تجارت میں تاجر کو صرف      جبکہ غیر ملکی تجارت میں محصول

محصول چوگنی اور ضلع ٹیکس ادا      چوگنی اور ضلع ٹیکس کے علاوہ

کرنا پڑتا ہے۔      کسٹم ڈیوٹی، برآمدی ٹیکس، فارورڈنگ،

ایجنٹ کلیرنگ ایجنٹ کی کمیشن

بھی ادا کرنا پڑتی ہے۔

4- تجارتی فرق      ملکی تجارت میں دونوں فریق      غیر ملکی تجارت میں دونوں

ایک ہی ملک سے تعلق رکھتے      فریق (فروخت کار اور خریدار)

ہیں۔      مختلف ممالک سے تعلق

رکھتے ہیں۔

5- توازن ادائیگی

ملکی تجارت توازن ادائیگی پر  
کوئی اثر نہیں رکھتی

غیر ملکی تجارت توازن ادائیگی  
کو موافق اور مخالف بنانے میں  
اہم کردار ادا کرتی ہے۔

6- کرنسی

ملکی تجارت میں ملکی کرنسی کی  
بدولت ادائیگیوں اور وصولیوں  
میں کوئی مشکل پیش نہیں آتی

غیر ملکی تجارت میں مختلف ملکوں  
کی کرنسی مختلف ہونے کی صورت  
میں شرح لین دین کا حساب لگانا  
پڑتا ہے جس سے ادائیگیوں اور  
وصولیوں میں مشکلات پیش آتی ہیں۔

7- سرکاری مراعات

ملکی تجارت میں ہر تاجر کو

غیر ملکی تجارت میں ہر ملک  
ہر فرد کو مراعات فراہم نہیں کرتا۔  
مختلف ممالک میں آپس میں سرمایہ  
کی نقل پذیری مشکل ہوتی ہے۔

یکساں مراعات حاصل ہوتی ہیں

ایک ملک میں سرمایہ کی نقل پذیری  
آسانی سے ہوتی ہے۔

8- سرمایہ کی نقل

پذیری

ملکی تجارت میں تمام لوگ تجارتی

حالات سے واقف ہوتے ہیں اور

تمام ملک میں ایک جیسے تجارتی

حالات ہوتے ہیں۔

9- تجارتی حالات

ایک ملک کے اندر ایک علاقے

سے دوسرے علاقے میں جانے کے

لیجے کوئی پابندی نہیں ہوتی لہذا

محنت کی نقل پذیری آسان ہوتی ہے

10- محنت کی نقل

پذیری

غیر ملکی تجارت میں ایک ملک

سے دوسرے ملک میں جانے

کے لیے کئی قانونی پابندیاں ہوتی ہیں

لہذا اس میں محنت کی



نقل پذیری مشکل ہوتی ہے۔

غیر ملکی تجارت میں بیمہ کاری  
لازمی کروائی جاتی ہے اور اس میں  
پر بیمہ بھی بہت زیادہ ہوتا ہے۔

غیر ملکی تجارت میں بہت سی  
حکومتی پابندیاں حائل ہیں جیتے  
زر مبادلہ کی منظوری اور انٹرنس وغیرہ

غیر ملکی تجارت میں نقل و حمل  
کا حصول نسبتاً مشکل کام ہے  
نیز اس کے اخراجات بہت  
زیادہ ہوتے ہیں۔

غیر ملکی تجارت میں مختلف ممالک  
کے درمیان تجارت ہوتی ہے اور  
ہر ملک کی حکمت عملی مختلف ہوتی  
ہے اس لیے ہر جگہ پر کسی نہ کسی  
مشکل کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

غیر ملکی تجارت کی بنیاد عمل  
طور پر برتری اور تقابلی برتری  
پر ہوتی ہے

11۔ بیمہ کاری

ملکی تجارت میں بیمہ کاری  
کی شرح کم ہوتی ہے نیز اس کا  
پر بیمہ بھی کم ہوتا ہے

12۔ تجارتی پابندیاں  
عام طور پر ملکی تجارت پر حکومت  
کی کوئی خاص پابندیاں  
عائد نہیں ہوتیں۔

13۔ نقل و حمل  
ملکی تجارت میں ذرائع  
نقل و حمل آسانی سے دستیاب  
ہوتے ہیں اور ان پر اخراجات  
بھی کم آتے ہیں۔

14۔ حکمت عملی  
ملکی تجارت میں اشیا کا  
تبادلہ ایک ہی ملک کے اندر ہوتا  
ہے اور تمام ملک میں ایک جیسی  
حکمت عملی ہوتی ہے جس سے تاجر  
حضرات کو کسی قسم کی پریشانی کا  
سامنا نہیں کرنا پڑتا۔

15۔ برتری  
ملکی تجارت کسی خاص اصول  
کے تحت نہیں کی جاتی جو چیز  
میر ہو اس کو مارکیٹ میں

پیش کر دیا جاتا ہے۔

16- منڈیاں

ملکی تجارت میں منڈیاں ملک

غیر ملکی تجارت میں تجارتی منڈیاں

کے ہر حصے میں موجود ہوتی ہیں

ملکی سطح پر نہیں ہوتیں ان میں

جن میں زبان، ثقافت وغیرہ ایک

ثقافت، زبان، اشیا کا استعمال

ہی ہوتی ہے لہذا کسی قسم کی

عادات، معیار اور ایسی دوسری

مشکلات کا سامنا نہیں کرنا پڑتا۔

بہت سی چیزوں کا فرق ہوتا ہے۔

## برآمدات بڑھانے کے لیے حکومت کے اقدامات :-

پاکستان کا توازن تجارت کبھی بھی تسلی بخش نہیں رہا۔ یہ توازن تجارت 86-1985ء میں اس قدر خراب ہو گیا کہ خسارہ 51 ارب روپے تک پہنچ گیا۔ حکومت نے برآمدات کے فروغ کے لیے کئی ایک اقدامات کئے ہیں جن میں چند ایک درج ذیل ہیں :-

### 1- خصوصی رعایت :-

حکومت بعض اوقات برآمدات کے فروغ کے لیے خصوصی رعایت دینے کا فیصلہ بھی کرتی ہے۔ یہ رعایت حکومت نے سرجیکل اوزار، ہوزری، ٹیکسٹائل اور کھیلوں کے سامان کے لیے دی ہے۔ اس رعایت سے برآمدات میں خاطر خواہ اضافہ ہوا ہے۔

### 2- برآمدی تجارت کا تنوع :-

آزادی پاکستان کے بعد پاکستان نے برآمدات میں قدم رکھا تو اس نے خام مال کی طرف توجہ دی جس میں پٹن، کپاس، اون، کھالیں، چمڑا، اور چائے شامل تھے۔ لیکن جوں جوں برآمدات میں اضافہ ہوتا گیا اس بات کو بھی شدت سے محسوس کیا جانے لگا کہ خام مال کی بجائے تیار شدہ مال کی برآمدات کی جائیں۔ اس طرح سے پاکستان اب کپاس کے علاوہ کپاس کی بہت سی مصنوعات بھی برآمد کرتا ہے۔

### 3- قرضوں کی سہولت :-

برآمدات کے فروغ کیلئے حکومت نے ایکسپورٹ فنانس اسکیم کا آغاز کیا جس کی بدولت برآمدات کرنے والے افراد کو قرضوں کی سہولت فراہم کی

گئی جس سے برآمدات میں مزید اضافہ ہوا۔

#### 4- ایکسپورٹ کریڈٹ گارنٹی اسکیم:-

چونکہ برآمدات کا انحصار نجی ملکیت کے تاجروں پر زیادہ ہوتا ہے۔ لیکن یہ تاجر نجی طور پر کاروبار شروع کرنے سے گریز کرتے ہیں۔ حکومت نے ایک اسکیم شروع کی جس کا نام ایکسپورٹ کریڈٹ گارنٹی اسکیم تھا۔ جس کے تحت اگر کسی تاجر کو بیرونی تاجر کی طرف سے رقم کی ادائیگی نہ ہو رہی ہو تو حکومت اپنے اثرو رسوخ کو استعمال کرے گی تاکہ رقم کی وصولی ہو سکے اس سے بھی برآمدات میں اضافے کا رجحان پیدا ہوا۔

#### 5- برآمدی ریپیٹ اسکیم:-

برآمدات کے فروغ کے لیے حکومت ایک بار تیار شدہ مال کی برآمدات پر ریپیٹ دیتی ہے تاکہ ان کی برآمدات کو بڑھایا جاسکے ان اشیاء میں فیرکس کی مصنوعات، جوتے، سگریٹوں، اونی مصنوعات، اور ریڈی میڈ گارمنٹس شامل ہیں۔

#### 6- مقامی مشینری کی برآمدات پر رعایت:-

حکومت نے مقامی مشینری کی برآمدات کو فروغ دینے کے لیے اس کے برآمد کنندگان کو کئی ایک سہولیات دے رکھیں ہیں۔



### 7- ایکسپورٹ پروسیڈنگ زون کا قیام:-

حکومت پاکستان نے برآمدات میں اضافہ کے لیے ملک میں ایکسپورٹ پروسیڈنگ زون قائم کر دیئے ہیں جس سے نہ صرف غیر ملکی سرمایہ کاروں کو سرمایہ کاری کی رغبت ملتی ہے بلکہ اعلیٰ ٹیکنالوجی کی منتقلی بھی ممکن ہوئی ہے۔

### 8- علاقائی تعاون برائے ترقی:-

حکومت پاکستان، ایران اور ترکی کے درمیان ایک معاہدہ ہوا جسے معاہدہ استنبول کہتے ہیں۔ اس معاہدے کے مطابق تینوں ملک آپس میں معاشی مقاصد کے لیے کام کریں۔ تین سال یہ معاہدہ بڑے زور و شور سے کام کرتا رہا لیکن بعد میں حکومت کی تبدیلی سے اس میں وہ زور قائم نہ رہا۔

### 9- اشیاء کی درجہ بندی:-

حکومت پاکستان نے برآمد کی جانے والی اشیاء کے معیار کو بہتر بنانے کے لیے بھی بہت کوششیں کیں۔ کراچی میں ایک انسٹی ٹیوٹ قائم کیا گیا جو کہ برآمد کی جانے والی اشیاء کی درجہ بندی کرتا تھا۔

### 10- کم سے کم قیمتوں کی پابندی کا خاتمہ:-

حکومت پاکستان نے کھیلوں کے سلمان اور سرجیکل اوزاروں کی برآمد پر کم سے کم قیمتوں کی پابندی کا خاتمہ کر دیا جو کہ برآمدات کی ترقی کی جانب

ایک اور قدم تھا۔

### 11- مشینری کی درآمد پر ٹیکس کی چھوٹ:-

حکومت پاکستان نے ایسی مشینری کی درآمد پر ٹیکس کو ختم کر دیا جو ایسی صنعت میں استعمال ہوتی ہیں جو کہ اشیاء برآمد کرتی ہیں۔ ان میں کپڑے کی صنعت، چمڑے کی صنعت اور سرجیکل اوزاروں کی صنعت شامل ہے۔

### 12- کپاس کی برآمدی کارپوریشن:-

کپاس کی برآمدات کو بڑھانے کے لیے حکومت نے ایک کارپوریشن قائم کی۔ پہلے کپاس کی برآمدات چھوٹے چھوٹے تاجروں کے ہاتھوں میں تھی کارپوریشن نے یہ تمام انتظام اپنے ہاتھ میں سنبھال لیا اب یہ کارپوریشن باہر کے ممالک میں کپاس کی ضرورت نہ بھی ہو تو ان تاجروں سے کپاس خرید لیتی ہے اور بعد میں آہستہ آہستہ کر کے برآمد کرتی ہے تاکہ یہ تاجر کوئی اور دوسری فصل کاشت کر سکیں۔

### 13- ایکسپورٹ پروموشن بیورو:-

حکومت نے برآمدات کو فروغ دینے کے لیے ایکسپورٹ پروموشن بیورو قائم کیا جو برآمدات کے ہدف مقرر کرتا ہے۔ ان کو پورا کرنے کی ہر ممکن کوشش کرتا ہے۔ تجارتی منڈیاں تلاش کرتا ہے اور تاجروں کو فنی مشورے دیتا ہے۔ اس کے علاوہ برآمدی تاجروں کی رہنمائی بھی کرتا ہے۔

## پاکستانی معیشت میں بیرونی تجارت کی اہمیت :-

پاکستان کی معیشت میں بیرونی تجارت کو بہت اہمیت حاصل ہے۔ اس اہمیت کا اندازہ مندرجہ ذیل باتوں سے لگایا جاسکتا ہے :-

### 1- صنعتی ترقی کا دارومدار :-

کسی بھی ملک کی صنعتی ترقی کا دارومدار اس ملک کی برآمدات پر ہوتا ہے۔ پاکستان کی معیشت کا انحصار بھی برآمدات پر ہے۔ اگر برآمدات زیادہ ہوں گی تو اس سے زیادہ زر مبادلہ حاصل ہو گا۔ جس سے بہت سی اشیاء مثلاً "مشینیں، خام مال، فاضل پرزے، کیمیائی اشیاء، معدنی تیل، پٹرول، ایندھن وغیرہ درآمد کی جاسکیں گی۔

### 2- بلند معیار زندگی :-

تجارت کی بدولت لوگ بہت سا زر مبادلہ کماتے ہیں اس کے علاوہ اپنی پسند کی اشیاء کی درآمدات اور برآمدات کرتے ہیں جس سے ان کا معیار زندگی بلند ہوتا ہے۔

### 3- بیرونی قرضہ :-

پاکستان نے بہت سے دوسرے ممالک سے ترقیاتی سکیموں اور معاشی سکیموں کے لیے بہت سا قرضہ لے رکھا ہے اور اس قرضے کی واپسی اسی صورت میں ممکن ہے جب زر مبادلہ موجود ہو گا اور یہ زر مبادلہ صرف اور

صرف برآمدات میں اضافے سے ہی حاصل ہو سکتا ہے۔

4- بیرونی امداد کا غیر یقینی ہونا:-

دوسرے ممالک کسی ملک کو قرضہ صرف اسی صورت میں دیتے ہیں جب انہیں یہ یقین ہو کہ سیاسی حالات مضبوط ہیں۔ بیرونی امداد بعض اوقات بند بھی ہو سکتی ہے۔ اس لیے پاکستان بیرونی امداد سے چھٹکارا حاصل کرنے کے لیے برآمدات کی تعداد میں اضافہ کر رہا ہے۔

5- پیداوار میں اضافہ اور قیمتوں میں کمی:-

بیرونی تجارت میں اشیاء کی فروخت کے لیے نئی منڈیاں حاصل ہوتی ہیں جس سے اشیاء کی پیداوار میں اضافہ کا رجحان فروغ پاتا ہے اور اشیاء کی قیمتوں میں کمی ہو جاتی ہے۔

6- بیروزگاری کا خاتمہ:-

بیرونی تجارت میں اضافہ سے ملازمتوں کے مواقع پیدا ہوتے ہیں جس سے بے روزگاری کے خاتمے میں مدد ملتی ہے۔ اس طرح معیشت ترقی کرتی ہے۔

7- کرنسی میں استحکام:-

کسی ملک کی کرنسی میں استحکام صرف اسی صورت میں رہ سکتا ہے۔ جب وہ ملک برآمدات زیادہ سے زیادہ کرتا ہے اور ترقی کی راہ پر گامزن رہتا



ہے۔ اس لیے پاکستان اپنی برآمدات میں اضافہ کرنے کی کوشش کر رہا ہے تاکہ کرنسی کی قدر میں استحکام پیدا کیا جاسکے۔

### 8- منڈیوں کی تلاش :-

بیرونی تجارت میں فروغ سے غیر ملکی منڈیوں کی تلاش کرنا ضروری ہو جاتا ہے۔ پاکستان جوں جوں صنعتی اعتبار سے ترقی کرتا جا رہا ہے۔ غیر ملکی منڈیوں کی تلاش کا کام اسی طرح سے تیز ہوتا جا رہا ہے۔ ایشیاء، افریقہ، مشرق وسطیٰ اور لاطینی امریکہ میں ہماری اشیاء کی مانگ پیدا ہونے کے امکانات روشن ہیں۔

### 9- مشرقی پاکستان کی علیحدگی :-

مشرقی پاکستان سے علیحدگی کے بعد اب پاکستان کی بیرونی تجارت میں اور بھی اہمیت ہو گئی ہے۔ کیونکہ وہ اشیاء جن کا پہلے اندرونی تجارت میں تبادلہ کیا جاتا تھا اب یہ اشیاء دوسرے ممالک سے تبادلہ کی جاتیں ہیں۔

مندرجہ بالا گفتگو سے یہ بات واضح ہوتی ہے کہ پاکستان میں بیرونی تجارت کو بہت اہمیت حاصل ہے۔

### بین الاقوامی تجارت کے فوائد :-

بین الاقوامی تجارت کے مندرجہ ذیل فوائد ہیں :-

#### 1- پیداوار میں اضافہ :-

بین الاقوامی تجارت سے پیداوار میں بے پناہ اضافہ ہوتا ہے۔ کیونکہ

لوگ زیادہ سے زیادہ منافع کمانے کی غرض سے اشیاء کو وسیع پیمانے پر تیار کر کے دوسرے ممالک برآمد کرتے ہیں اس طرح پیداوار میں اضافہ ہو جاتا ہے۔

2- بلند معیار زندگی :-

بین الاقوامی تجارت کی بدولت کاروبار بڑھتے ہیں تو فی کس آمدنی میں اضافہ ہوتا ہے۔ جس سے لوگوں کا معیار زندگی بلند ہو جاتا ہے۔

3- اندرون ملک پیدا ہونیوالی اشیاء کا استعمال :-

بین الاقوامی تجارت کی بدولت اندرون ملک پیدا ہونے والی اشیاء کی زیادتی کو دوسرے ملک برآمد کیا جاتا ہے اور ایسی ادویات وغیرہ منگوائی جاتیں ہیں جو پاکستان میں نہیں بنتی اور یہ صرف اور صرف بین الاقوامی تجارت کی بدولت ہی ہے۔

4- روزگار میں اضافہ :-

بین الاقوامی تجارت کی بدولت بہت سی فرموں میں ملازمتوں کی گنجائش نکل آتی ہے اور بہت سے لوگ کاروبار شروع کرتے ہیں۔ جس کی بدولت روزگار میں اضافہ ہو جاتا ہے

5- قحط و قلت پر قابو :-

بین الاقوامی تجارت کی بدولت دوسرے ممالک سے اشیاء درآمد کر کے قحط و قلت پر قابو پایا جا سکتا ہے۔ پاکستان میں پہلے پنج سالہ منصوبے کے

دوران اشیاء کی سخت قلت ہو گئی جس کے لیے ہمیں 30 لاکھ ٹن غلہ دوسرے ممالک سے درآمد کرنا پڑا۔ جو کہ صرف اور صرف بیرونی تجارت کی بدولت عمل میں آیا۔

#### 6- منڈی کو وسعت :-

بیرونی تجارت میں ایک ملک اپنے ملک میں کم پیدا ہونے والی اشیاء کو دوسرے ممالک سے خریدتا ہے اور زائد قدرتی وسائل وغیرہ کو دوسرے ممالک کو فروخت کر دیتا ہے اور ان اشیاء کا تبادلہ بہت سے مال کے ساتھ ہو سکتا ہے۔ اس طرح بین الاقوامی منڈی کو وسعت ملتی ہے۔

#### 7- پسماندہ ممالک کی ترقی :-

پاکستان جیسے پسماندہ ملک کے لیے بیرونی تجارت بہت ضروری ہے۔ کیونکہ پاکستان بہت سا خام مال فنی مہارت وغیرہ دوسرے ممالک سے درآمد کرتا ہے۔ اس طرح اگر بیرونی تجارت ختم ہو جائے تو پاکستان کی ترقی یکسر ختم ہو جائے۔

#### 8- عالمی امن :-

بین الاقوامی تجارت کی بدولت مختلف ممالک کا آپس میں لین دین ہوتا ہے۔ جس کی بدولت ان میں دوستی کی فضا قائم ہو جاتی ہے جس سے عالمی امن و امان وجود میں آتا ہے۔

## 9- اشیاء کی دستیابی :-

بیرونی تجارت سے ہر ملک اپنی خواہش کے مطابق اشیاء درآمد کر سکتا ہے۔ اس طرح ہر ملک میں لوگوں کو اشیاء کی فراہمی میں کسی قسم کی کوئی مشکل کا سامنا نہیں کرنا پڑتا۔

## 10- رسم و رواج :-

بین الاقوامی تجارت کی بدولت ایک ملک کے تاجر دوسرے ممالک میں جاتے رہتے ہیں جس سے انہیں اس ملک کے رسم و رواج، زبان، ثقافت اور ادب کے بارے میں علم ہوتا رہتا ہے جو کہ نہ صرف ان کی معلومات میں اضافہ کرتا ہے بلکہ برآمدات کو بہتر بنانے میں بھی مددگار ثابت ہوتا ہے۔

## 11- قیمتوں میں استحکام :-

بین الاقوامی تجارت طلب اور رسد کے توازن کو قائم رکھنے میں معاون ثابت ہوتی ہے۔ نتیجتاً اشیاء اور خدمات کی قیمتوں میں کمی و بیشی زیادہ نہیں ہوتی۔

## 12- غربت سے نجات :-

بین الاقوامی تجارت کی بدولت غریب ممالک خام مال اور زیادہ سے زیادہ اشیاء کو درآمد کرتے ہیں اور اس کے بدلے میں جدید ٹیکنالوجی کو درآمد کرتے ہیں جس سے وہ ترقی کی راہ پر گامزن ہو جاتے ہیں۔



### 13- سستی اشیاء کی فراہمی :-

غیر ملکی تجارت میں مختلف ممالک کا آپس میں آزادانہ مقابلہ ہوتا ہے اور ہر ملک اپنی اشیاء کو زیادہ سے زیادہ فروخت کرنے کے لیے معیار بہتر کرتا ہے اور قیمتوں کو مناسب حد تک کم کر دیتا ہے جس سے غیر ملکی صارفین کو سستی اشیاء کی فراہمی ہوتی ہے۔

### 14- اجارہ داری کی روک تھام :-

بین الاقوامی تجارت میں مختلف ممالک کی اشیاء کے فروخت اور خرید کے سلسلے میں آپس میں مقابلہ ہوتا ہے۔ اس لیے ایک ملک کی اجارہ داری ختم ہو جاتی ہے۔

### 15- ذرائع کا بہترین استعمال :-

بین الاقوامی تجارت کی بدولت ہر ملک اپنے معدنی ذرائع صرف اس شے کی پیداوار پر خرچ کرتا ہے جس سے اس ملک کو زیادہ فائدہ حاصل ہوتا ہے اور وہ شے جس پر زیادہ ذرائع خرچ ہوں اور فائدہ کم ہوتا ہو، اس کو یہ دوسرے ممالک سے درآمد کر لیتا ہے۔ اس طرح ملکی ذرائع کا بہترین استعمال عمل میں آتا ہے۔

### 16- زائد پیداوار سے استفادہ :-

بین الاقوامی تجارت کے وجود میں آنے سے قبل ایک ملک اپنی زائد پیداوار سے فائدہ حاصل نہیں کر سکتا تھا لیکن آج کل کے دور میں وہ

اسے دوسرے ممالک کو فروخت کر کے زیادہ سے زیادہ منافع کما سکتا ہے۔

### 17- آجروں کی مستعدی :-

بین الاقوامی تجارت کی بدولت تاجر ہر وقت خطرات کے پیش نظر ہوشیار رہتے ہیں اور مختلف ممالک کے آپس میں حالات کی بدولت تجارتی پالیسیاں تبدیل کرتے رہتے ہیں۔ نیز یہ مستقبل میں پیش آنے والے خطرات سے بھی آگاہ ہوتے ہیں۔

### بین الاقوامی تجارت کے نقصانات :-

بین الاقوامی تجارت کے فوائد کے علاوہ کچھ نقصانات بھی ہیں جو کہ مندرجہ ذیل ہیں :-

#### 1- مضر اشیاء کی درآمد :-

بین الاقوامی تجارت کی بدولت بعض مضر صحت اشیاء مثلاً افیون اور شراب وغیرہ بھی ایک ملک سے دوسرے ملک میں جانا شروع ہو جاتی ہے جس سے لوگوں کی صحت اور اخلاق پر برا اثر پڑتا ہے۔

#### 2- ملکی صنعتوں کی تباہی :-

بین الاقوامی تجارت کی بدولت جب دوسرے ملک کی کم قیمت اور عمدہ معیار کی اشیاء کسی ملک میں آنا شروع ہو جاتیں ہیں تو لوگ اپنے ملک کی بنی ہوئی اشیاء کا استعمال کم کر دیتے ہیں جس سے ملکی صنعتوں کو نقصان کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

### 3- صنعتی بحران :-

بین الاقوامی تجارت کی بدولت ممالک صرف ان اشیاء کی پیداوار پر زور دیتے ہیں جن کی برآمدات سے زیادہ زرمبادلہ حاصل ہوتا ہے۔ اگر ان صنعتوں میں سے کوئی صنعت ناکام ہو جائے تو ملک میں معاشی بحران کا خطرہ پیدا ہو جاتا ہے۔

### 4- بین الاقوامی رقابتیں :-

بین الاقوامی تجارت میں ایک ملک دوسرے ملک کے مقابلے پر اپنی اشیاء کی زیادہ سے زیادہ منڈیاں دوسرے ممالک میں پیدا کرنا چاہتا ہے جس سے آپس میں بہت سی تجارتی رقابتیں پیدا ہو جاتیں ہیں جو آخر کار جنگ پر آ کر ختم ہوتی ہیں۔

### 5- معاشی بحران :-

بین الاقوامی تجارت میں ہر ملک اشیاء کو وسیع پیمانے پر تیار کرتا ہے جس کی بدولت طلب رسد سے بہت کم ہو جاتی ہے اور اشیاء کی قیمتیں گرنا شروع ہو جاتیں ہیں جس سے عالمی معاشی بحران پیدا ہونے کا خطرہ پیدا ہو جاتا ہے۔

### 6- بیروزگاری میں اضافہ :-

بین الاقوامی تجارت میں اضافہ کی بدولت ملکی تاجر اپنی پیداوار کو کم

کر دیتے ہیں اور بعض صنعتیں بند ہو جاتیں ہیں جس سے ملک میں بے روزگاری پھیل جاتی ہے۔

### 7- محتاجی :-

بین الاقوامی تجارت کی بدولت بعض اوقات مختلف ممالک ایسی اشیاء بھی بند کر دیتے ہیں جن کا خام مال ان کے ملک میں میسر ہوتا ہے حالانکہ ان کی درآمد نسبتاً مہنگی پڑتی ہے۔ اس طرح سے مختلف ممالک کی محتاجی میں اضافہ ہو جاتا ہے۔

### 8- ذرائع پیداوار کا ضیاع :-

بیرونی تجارت کی بدولت بعض ممالک چند ایک اشیاء تیار کرتے ہیں۔ باقی تمام اشیاء جن کے لیے خام مال میسر ہوتا ہے نظر انداز کر دیتے ہیں اس طرح خام مال کے بیکار جانے سے ناقابل تلافی نقصان ہوتا ہے۔ جس کا اندازہ مستقبل میں ہوتا ہے۔

### 9- نعم البدل :-

بین الاقوامی تجارت میں جب کوئی ملک کسی ایک چیز میں بہت حد تک تخصیص حاصل کر لیتا ہے تو یہ اس کے لیے خطرناک بات ثابت ہوتی ہے کیونکہ اگر اس شے کا کوئی سستا نعم البدل مل جائے تو اس صنعت کو بھاری نقصان برداشت کرنا پڑتا ہے۔



## 10- ہوس ملک گیری:-

بیرونی تجارت سے ایک ملک کے تاجر دوسرے ملک میں داخل ہوتے رہتے ہیں اور آہستہ آہستہ وہاں قدم جمانا شروع کر دیتے ہیں اور اس کے بعد سیاسی اقتدار حاصل کرنے کی کوشش کرتے ہیں جس سے ملک کی آزادی اور خود مختاری کو خطرہ لاحق ہو جاتا ہے۔

## کامرس، تجارت اور صنعت میں فرق

فرق کے نکات	کامرس	تجارت	صنعت
1- تعریف -	اشیاء کو جائے پیدائش سے عام صارفین تک پہنچانے میں جو معاشی مشاغل زیر بحث آتے ہیں وہ کامرس کہلاتے ہیں۔	کارخانہ دار اور گاہک کے درمیان اشیاء کے تبادلے کو تجارت کہتے ہیں۔	وہ تمام سرگرمیاں جن کا تعلق اشیاء اور خدمات کی پیداوار سے ہو صنعت کہلاتی ہیں۔ اس میں زراعت، کان کنی اور مہی گیری وغیرہ شامل ہیں۔
2 تعلق	کامرس کا تعلق اشیاء کے تبادلے سے ہے	تجارت کا تعلق تیار شدہ مال کی خرید و فروخت سے ہے۔	صنعت کا تعلق اشیاء پیدا کرنے سے ہے۔
3- دائرہ کار	کامرس میں اشیاء کی خرید و فروخت کے ساتھ تجارتی خدمات کو بھی شامل کیا جاتا ہے۔	تجارت میں ملکی اور غیر ملکی تجارت شامل ہوتی ہے اور اس کا دائرہ کار کامرس سے محدود ہے۔	صنعت میں خام مال خرید کر اس کو تیار شدہ مال میں تبدیل کرنے کے مراحل شامل ہوتے ہیں۔
4- معاونین تجارت	کامرس میں تجارت	تجارت میں معاونین	صنعت میں تجارت

اور معلومین تجارت اور معلومین نہیں تجارت کو شامل نہیں  
 دونوں کو شامل کیا جاتا۔  
 کیا جاتا ہے۔

5- رکاوٹیں کامرس میں اشیاء کو تجارت میں کارخانہ دار صنعت کا تعلق صرف  
 جائے پیدائش سے اور گاہک کے درمیان اشیاء و خدمات کی  
 صارفین تک پہنچانے اشیاء کے تبادلے میں پیداوار سے ہے۔  
 میں ماکل تمام انسانی صرف انسانی رکاوٹوں کو اس میں کسی قسم کی  
 ملے اور وقتی رکاوٹوں دور کیا جاتا ہے۔ رکاوٹوں کو دور نہیں  
 کو دور کرنے کے ساتھ کیا جاتا۔

ساتھ نقل و حمل

کے دوران متوقع

خطرات پر بھی قابو

پایا جاتا ہے۔

6- سرگرمیاں کامرس میں ایسی تمام تجارت میں ایسی تمام صنعت میں ایسی تمام  
 سرگرمیاں شامل ہیں سرگرمیاں شامل ہیں سرگرمیاں ہوتی ہیں  
 جو اشیاء کو جائے جن سے اشیاء جن کا مقصد اشیاء پیدا  
 پیدائش سے عام کارخانہ دار سے گاہک کرتا یا خام مل کو  
 صارفین تک پہنچانے کو مختل ہوتی ہیں۔ عمل اشیاء میں تبدیل  
 میں مدد دیتی ہیں۔ کرتا ہوتا ہے۔

## سوالات

- 1- کامرس کی تعریف کریں اور اس کی اہمیت پر روشنی ڈالیں۔
- 2- کامرس سے کیا مراد ہے؟ کاروباری سرگرمی کی راہ میں کون کون سی رکاوٹیں درپیش آتی ہیں۔
- 3- صنعت سے کیا مراد ہے؟ اس کی مختلف اقسام بیان کریں۔
- 4- ملکی تجارت سے کیا مراد ہے؟ تھوک فروش کی خصوصیات بیان کریں۔
- 5- تھوک فروش سے کیا مراد ہے، اس کے فرائض اور کامیابی کے عوامل بیان کریں۔
- 6- تھوک فروش کی خدمات مندرجہ ذیل کے لیے بیان کریں۔
  - (i) کارخانہ دار کے لیے
  - (ii) پرچون فروشوں کے لیے
- 7- پرچون فروش سے کیا مراد ہے؟ اس کی خصوصیات بیان کریں۔
- 8- خوردہ فروش سے کیا مراد ہے؟ اس کی خدمات صارفین اور تھوک فروشوں کے لیے بیان کریں۔
- 9- بیرونی تجارت سے کیا مراد ہے؟ بین الاقوامی تجارت کے وجود میں آنے کی وجوہات بیان کریں۔
- 10- بیرونی تجارت کی تعریف کریں اور اس کی راہ میں حائل مشکلات کا جائزہ لیں۔



- 11- برآمدی تجارت سے کیا مراد ہے؟ اس کا مروجہ طریقہ بیان کریں۔
- 12- درآمدی تجارت سے کیا مراد ہے؟ اس کا مروجہ طریقہ بیان کریں۔
- 13- بین الاقوامی تجارت کیا ہے؟ اس میں استعمال ہونے والی دستاویزات کون کون سی ہیں۔
- 14- بین الاقوامی تجارت کی تعریف کریں نیز بیرونی تجارت میں ایجنٹس کی اقسام بیان کریں۔
- 15- بین الاقوامی تجارت میں استعمال ہونے والی اصطلاحات تفصیل سے بیان کریں۔
- 16- ملکی اور غیر ملکی تجارت کا موازنہ کیجیے۔
- 17- برآمدات سے کیا مراد ہے؟ برآمدات بڑھانے کے لیے حکومت کے اقدامات بیان کریں۔
- 18- بیرونی تجارت سے کیا مراد ہے؟ پاکستانی معیشت میں بیرونی تجارت کی اہمیت بیان کریں۔
- 19- بیرونی تجارت سے کیا مراد ہے؟ اس کے فوائد اور نقصانات بیان کریں۔
- 20- کامرس، تجارت اور صنعت میں فرق واضح کریں۔

## اسلام اور تجارت (Islam and Trade)

اسلامی تعلیمات سے تھوڑی بہت شدید رکھنے والا شخص یہ جانتا ہے کہ یہ دنیا راہ آخرت کی ایک منزل ہے۔ جہاں پر کچھ عرصہ پڑاؤ کرنے کے بعد انسان کو اپنی اصلی منزل کی طرف گامزن ہونا ہے۔ دنیا کی اس منزل میں کھانا پینا اور دوسری حاجات ضروری ہیں۔ جبکہ یہ حاجات بغیر کسب اور کمائی کے پوری نہیں ہو سکتیں۔ اس لیے کسب و تجارت کے آداب اور شرعی احکام کا جاننا ایک مسلمان کے لیے ضروری ہے اگر کوئی شخص ان احکام کو جانے بغیر اپنے آپ کو محض دنیا کمانے میں ہی مشغول کر دیگا تو بظاہر وہ فائدے میں نظر آئے گا لیکن درحقیقت گھاٹے میں رہے گا کیونکہ آخرت میں اسے اپنے ہر فعل کا جواب دینا ہے اس لیے بہتر یہ ہے کہ آدمی توسط کاراستہ اختیار کرے یعنی دنیا بھی کمائے اور آخرت کو بھی درست رکھے یعنی نیت آخرت کی درستی ہو اور دنیا کی کمائی صرف اس لیے کی جائے تاکہ آخرت کے کاموں کے لیے سہولت اور فراغت حاصل ہو جائے۔

نسل انسانی جب اس دنیائے فانی پر ظہور پذیر ہوئی تو تجارت نام کی کوئی چیز موجود نہ تھی انسان نے تمدن کے ابتدائی دور میں تبادلہ اجناس کے سادہ عمل سے آغاز کر کے بتدریج بین الاقوامی تجارت بینکنگ انشورنس اور زر مبادلہ وغیرہ کے پیچیدہ امور تک اقتصادی میدان میں ترقی کی ہے اقتصادی ترقی کے دوران وہ کئی حقیقی مسائل سے دوچار ہوا اور کئی مصنوعی مسائل خود

بھی پیدا کیے۔ ان تمام مسائل نے کچھ نظریاتی اختلافات اور چند عملی مغالطے پیدا کر دیے جو ہماری اقتصادِ ندگی میں خلل کا باعث بن رہے ہیں۔ خالق کائنات کے احکامات کی روشنی میں تشکیل دیے جانے والے اسلامی نظامِ معیشت اور محض انسان کی سوچ کے مطابق قائم ہونے والے نظامِ معیشت یعنی سرمایہ داری اور سوشلزم میں بنیادی اختلافات کا باعث بھی یہی مسائل ہیں۔ جنہیں سمجھنے کے لیے انسان کی اقتصادی ترقی کا خاکہ پیش نظر رکھنا ضروری ہے۔

انسانی زندگی کی بقاء و قیام کے لیے جن اشیاء کی ضرورت ہے وہ تمام کی تمام قدرت نے پیدا کی ہیں۔ ان میں کچھ تو اس قدر وافر مقدار میں ہیں کہ انسان کو ان کے حصول کے لیے نہ کوئی جدوجہد کرنی پڑتی ہے اور نہ ہی کوئی قیمت ادا کرنی پڑتی ہے مثلاً ہوا دھوپ وغیرہ جبکہ کچھ ایسی ہیں جن کے لیے اس کو کم و بیش کچھ نہ کچھ جدوجہد کرنی پڑتی ہے۔ مثلاً غذا، لباس، مکان وغیرہ۔ ان چیزوں کی قدر و قیمت اسی حساب سے لگائی جاتی ہے جس تناسب سے ان کے حصول کے لیے محنت کرنی پڑتی ہے۔

انسان کو اپنے ابتدائی تمدنی دور میں بھی دو تجربوں کا سامنا کرنا پڑا۔ پہلا تجربہ یہ تھا کہ ایک شخص کے پاس اگر ایک چیز وافر ہے تو دوسرے کے پاس کوئی دوسری چیز۔ دونوں کو ایک دوسرے کی ضرورت تھی، دونوں آپس میں تبادلہ پر آمادہ ہو گئے، لیکن مسئلہ یہ درپیش ہوا کہ ایک شخص کی چیز کی کونسی مقدار دوسرے کی چیز کے مساوی سمجھی جائے۔ حل یہ نکالا گیا کہ فریقین جس مقدار کو باہمی رضامندی سے متعین کرنے پر متفق ہوں وہی قابل قبول ہوگی۔ یسے سے تجارت کا آغاز ہوا۔

دوسرا تجربہ یہ تھا کہ ایک شخص کے پاس سلمان خوردونوش وافر تھا۔ لیکن اس دن دوسرے شخص کو کھانے کے لیے کچھ دستیاب نہ ہو سکا۔ وافر سلمان خوردونوش کا مالک دوسرے شخص کو کچھ سلمان اس شرط پر دینے کے لیے راضی ہو گیا کہ اس سلمان سے وہ فوری طور پر اپنی ضرورت پوری کر لے لیکن جیسے ہی اسے کھانے پینے کی اشیاء ملیں وہ لوٹا دے گا۔ لیکن دین کی یہ صورت قرض قرار پائی۔ اس میں چونکہ دو چیزوں کا تبادلہ نہ تھا۔ بلکہ ایک چیز کچھ وقفہ کے لیے مستعار دی جا رہی تھی اس لیے طے پایا کہ حاصل شدہ شے کے بدلے اتنی ہی مقدار ویسی ہی شے کی صورت میں واپس کی جائے۔

ان دونوں تجربوں کی بناء پر تجارتی کاروبار اور قرضہ کا فرق واضح ہو جاتا ہے۔ تبادلہ اشیاء کی صورت میں کمی بیشی کا جواز موجود ہے۔ لیکن قرض کی صورت میں اس میں کمی بیشی کا کوئی جواز نہیں۔ یہی اسلامی معیشت کا پہلا بنیادی اصول ہے۔ اسلام نے عقل سلیم کے فتوؤں کے مطابق تجارتی کاروبار اور قرضوں کے احکام نافذ کیے ہیں۔ عقل کا تقاضا یہ ہے کہ چیزوں کے ہیر پھیر سے ایک دوسرے کے مال پر قبضہ نہیں کرنا چاہیے۔

## تجارت کے اسلامی احکامات و ہدایات:-

دین اسلام ایک مکمل اور جامع ضابطہ حیات ہے جس میں بنی نوع انسان کی انفرادی اور اجتماعی زندگی کے لیے ہر قسم کی راہنمائی موجود ہے۔ یہ عالم انسانیت کے لیے خدائے بزرگ و برتر کا بھیجا ہوا اور پسند کیا ہوا طریقہ حیات ہے جس کی عملی تکمیل خود صاحب وحی حضرت محمد صلی اللہ علیہ وسلم



نے کر کے نمونہ قائم کر دیا۔ اسلام کا میدان عمل پوری انسانی زندگی ہے۔ یعنی اس میں انسان کی پوری حیات کے لیے اور ہر ہر مرحلہ کے لیے واضح ہدایات موجود ہیں۔ اس لیے جہاں اسلام نے عقائد اور عبادات کی تعلیم عطا کی ہے وہاں پر دیگر دنیاوی معاملات کے ساتھ ساتھ تجارتی امور کے متعلق بھی واضح احکام دیے ہیں۔ درج ذیل سطور میں ہم تجارت کے ان اسلامی احکام و ہدایات کو بیان کریں گے جن سے واقفیت حاصل کرنا مسلمانوں بالخصوص تجارت پیشہ مسلمانوں کے لیے انتہائی ضروری ہے۔ تاکہ دین کامل کے بتائے ہوئے طریقوں پر عمل کر کے دنیاوی فوائد حاصل کرنے کے ساتھ ساتھ آخرت میں سرخروئی بھی حاصل ہو۔

## قرآن پاک کی روشنی میں :-

لوگوں کے مال ناجائز طریقوں سے کھانے کی ممانعت :-

قرآن پاک میں ارشاد باری تعالیٰ ہے کہ :-

ترجمہ :- اے ایمان والو تم لوگ باطل اور نامناسب طریقوں سے اپنے مال آپس میں مت کھا جایا کرو۔ ہاں یہ جائز ہے کہ فریقین کی رضامندی سے متبادلہ اشیاء اور تجارت ہو۔ اس کے علاوہ باطل طریقوں سے اموال میں الٹ پھیر معاشی قتل ہے۔ تم اپنے آپ کو قتل مت کرو۔ اللہ تعالیٰ تمہارے حال پر رحم کرنا چاہتا ہے۔ لہذا جو شخص سرکشی اور ظلم پر آمادہ ہو گا وہ نار جہنم میں مبتلا ہو گا۔ یہ خدا تعالیٰ کے لیے کوئی مشکل نہیں۔

(پارہ 5- رکوع 2)

درج بالا ارشاد خداوندی ہے حسب ذیل نکات واضح ہوتے ہیں

1- ایک دوسرے کی دولت میں ردوبدل کے جو بھی ناجائز طریقے ہیں وہ مسلمانوں کے لیے حرام ہیں اور ان سے پرہیز مسلمانوں کے لیے لازمی ہے۔

2- تجارت کے لیے ضروری ہے کہ جس چیز کا تبادلہ کیا جا رہا ہے وہ فریقین کی اپنی ملکیت ہو۔ یعنی انہیں حق بیع حاصل ہو۔

3- مال و دولت کے تبادلہ میں کسی فریق کی حق تلفی نہ ہو۔ باطل طریقوں سے مصنوعی طور پر قیمتوں کو بڑھا کر صارفین کو مصیبت میں مبتلا کرنا معاشرے کو قتل کرنے کے مترادف ہے۔ ایسی تجارت سراسر ناجائز اور غیر اسلامی ہے۔

قرآن پاک کی اس تعلیم کی روشنی میں تجارت کی جائز اور ناجائز صورتیں بالکل واضح ہو گئیں ہیں۔ جائز صورت یہ ہے کہ کاریگر یا ہنرمند یاغذائی اجناس پیدا کرنے والے اپنے مال کو خود صارفین کے ہاتھوں جائز منافع پر فروخت کریں۔ بصورت دیگر اگر ایسا کرنا ممکن نہ ہو تو پھر ایسے ہاتھوں میں فروخت کریں جو کہ مال کو صارفین تک پہنچانے کی ناگزیر کڑی ہوں۔ جبکہ بلاوجہ دلالوں اور ایجنٹوں وغیرہ کے مراحل، غیرواجبی منافع کمانے کی غرض سے گراں فروشی، مصنوعی خرید و فروخت (سٹ بازی) کے ذریعے قیمتیں بڑھانا، صارفین کو مہنگے داموں چیزیں خریدنے پر مجبور کرنے کے لیے مال کو روک رکھنا (حرص کے تحت، ذخیرہ اندوزی) اور اس غرض سے خرید و فروخت کرنا تاکہ قیمتوں کے اتار چڑھاؤ سے دولت کمائی جائے

جیسا کہ آجکل کی تجارتی منڈیوں میں کیا جاتا ہے۔ یہ سب غیر اسلامی اور ناجائز طور پر ایک دوسرے کی دولت کو ہڑپ کرنے کے باطل طریقے ہیں جن کا اسلام میں کوئی جواز نہیں۔ ایسے باطل طریقوں سے کمایا ہوا مال ممکن ہے کہ دنیاوی آسائش کا باعث تو بن جائے لیکن نجات آخرت کا مسلمان ہرگز نہیں بن سکتا کیونکہ روز قیامت ہر شخص کو اپنے اعمال کا خود جواب دہ ہونا پڑے گا۔ اپنے اعمال کی جواب دہی کے لیے قرآن پاک میں ارشاد خداوندی ہے۔

ترجمہ :- اور تم سے ضرور پوچھا جائے گا ان کی بابت جو تم کیا کرتے تھے۔

(پارہ 14 سورہ النحل آیت 93)

ترجمہ :- بہانے نہ بناؤ آج تم کو تو وہی بدلہ دیا جائے گا جو تم کیا کرتے تھے۔

(پارہ 28 سورہ التحریم آیت 7)

### ناپ تول کے احکامات :-

قرآن پاک میں ناپ تول کو ٹھیک رکھنے کے بڑے واضح احکامات موجود ہیں اور ناپ تول کی درستگی پر بہت زور دیا گیا ہے۔ درج ذیل آیات کے تراجم سے معلوم ہو گا کہ ایک مسلمان کے لیے ناپ تول میں ہیرا پھیری کرنا اپنے آپ کو ایک ایسے گناہ میں مبتلا کرنا ہے جس کی جواب دہی اسے روز آخرت کرنا ہوگی۔

ترجمہ :- پس نپ تول پورا کیا کرو۔

(پارہ 8 سورہ الاعراف آیت 85)

ترجمہ :- پورا کیا کرو نپ اور تول انصاف کے ساتھ اور نہ کم دیا کرو لوگوں کو ان کی چیزیں۔

(پارہ 12 سورہ ہود آیت 85)

ترجمہ :- اور پورا کرو نپ جب تم نپا کرو اور تولو سیدھی ترازو سے یہی بہتر ہے اور اچھا ہے انجام کے لحاظ سے۔

(پارہ 15 سورہ بنی اسرائیل آیت 35)

ترجمہ :- اور قائم کرو وزن کو انصاف سے اور کم نہ کرو تول کو۔

(پارہ 27 سورہ الرحمن آیت 9)

ترجمہ :- جہاں ہے کم تولنے والوں کے لیے وہ لوگ جب نپ تول کریں لوگوں سے تو پورا لیں اور جب نپ کر دیں ان کو یا تول کر دیں تو گھٹا کر دیں۔

(پارہ 30 سورہ المطففین آیت 123)

مندرجہ بالا احکام خداوندی سے واضح ہو جاتا ہے کہ کم نپنا اور کم تولنا ایک سنگین گناہ ہے۔ کم تولنے یا نپنے والا شخص وقتی طور پر ناجائز



چند پیسے تو بچا لیتا ہے لیکن اپنی کمائی کو حرام بنا لیتا ہے اور دوزخ خریدتا ہے۔  
 ناپ تول میں کمی کس قدر سنگین گناہ ہے۔ اس کا اندازہ ہم درج ذیل واقعہ سے لگا سکتے ہیں۔

حضرت شعیب علیہ السلام اہل مدین کی طرف نبی بنا کر بھیجے گئے تھے۔ یہ لوگ نہ صرف سودا منگا فروخت کرتے تھے بلکہ ناپ تول بھی درست نہ کرتے تھے۔ خریدنے کے لیے بڑے اور فروخت کرنے کے لیے چھوٹے باٹ اور پیانے بنا رکھے تھے۔ وزن کرتے وقت کم بھی تولتے تھے۔ اچھا مال دکھا کر بعد میں ناقص مال کی ملاوٹ کر دیتے۔ امانت میں خیانت کرتے یعنی اچھی چیزوں کو ناقص چیزوں میں بدل دیتے۔ حضرت شعیب علیہ السلام نے انہیں بہت سمجھایا اور ان کی اصلاح کی کوشش کی۔ لیکن وہ نہ مانے بلکہ سرکشی پر اتر آئے اور حضرت شعیب علیہ السلام کا کام تمام کر دینے کی سازش کی۔ اس پر انہیں عذاب الہی نے آن گھیرا وہ تباہ و برباد کر دیئے گئے اور ان کا نام و نشان مٹ گیا۔

## احادیث کی روشنی میں :-

”مضطر“ سے خرید و فروخت نہ کی جائے :-

”مضطر“ سے مراد ایک ایسا شخص ہے جو کسی ناگہانی پریشانی کی وجہ سے سخت ضرورت مند ہو۔ بعض اوقات کوئی انسان فقر و فاقہ یا کسی ناگہانی آفت کی وجہ سے اپنی کوئی چیز فروخت کرنے یا اشیاء خور و نوش خریدنے کے

لیے سخت مجبور اور ”مضطر“ ہوتا ہے۔ ایسے وقت بے حس و بے درد تاجر اس شخص کی مجبوری اور اضطراری کیفیت سے ناجائز فائدہ اٹھا سکتا ہے۔ اس موقع پر ایسے شخص سے خرید و فروخت کا تاجرانہ معاملہ کرنے سے منع کیا گیا ہے۔ صورت حال کا تقاضا ہے کہ ایسے شخص کی خدمت اور اعانت کی جائے۔

حضرت علی کرم اللہ وجہہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا۔ ”مضطر“ کی خرید و فروخت سے اور ایسی چیز کی بیع سے جس کا ملنا یقینی نہ ہو اور پھلوں کی تیاری سے پہلے ان کی فروخت سے۔

(سنن ابی داؤد)

درج بالا حدیث پاک میں ”مضطر“ سے خرید و فروخت کے علاوہ درج ذیل تجارتی امور کی ممانعت بھی فرمائی گئی ہے۔

(i) ایسی چیز کی بیع جو فروخت کنندہ کے قبضہ میں نہ ہو :-

آنحضور صلی اللہ علیہ وسلم نے ایسی کسی بھی چیز کی خرید و فروخت سے منع فرمایا جو کہ فروخت کرنے والے کے ہاتھ میں نہ ہو یا اس کا ملنا یقینی نہ ہو۔ جیسا کہ کوئی شخص جنگل کے کسی جانور یا کسی پرند وغیرہ کی بیع اس امید پر کرے کہ وہ شکار کر کے خریدار کو فراہم کر دے گا۔ ممانعت اس لیے فرمائی گئی ہے کہ فروخت کنندہ کے پاس نہ تو پہنچی جانے والی چیز موجود ہے اور نہ ہی اس کا ملنا حتمی اور یقینی ہے اگر مل بھی جائے تو نوعیت کے بارے میں اختلاف کا خطرہ موجود ہے۔ جو کہ جھگڑے کا باعث بن سکتا ہے۔

## (ii) تیار ہونے سے پہلے پھلوں کی فروخت :-

جس طرح ہمارے ملک میں باغات کے پھلوں کی فروخت ان کی فصل کے تیار ہونے سے پہلے کر دی جاتی ہے اسی طرح سر زمین عرب کے پیداواری علاقوں میں بھی کھجور کے درختوں کے پھل اور انگوروں کے باغات فصل کی تیاری سے پہلے فروخت کر دیے جاتے تھے۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس کی ممانعت فرمائی کیونکہ اس بات کا خطرہ اور امکان موجود ہے کہ اگر کوئی بھی آفت مثلاً تیز آندھیاں، ژالہ باری اور سیلاب وغیرہ باغات اور درختوں کے پھلوں کو ضائع کر دیں یا ان میں کوئی بیماری اور خرابی پیدا ہو جائے تو خریدار کو بہت نقصان پہنچے گا اور اس بات کا اندیشہ بھی موجود ہے کہ قیمت کی ادائیگی کے بارے میں فریقین میں کوئی جھگڑا پیدا ہو۔ حضرت انسؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے پھلوں کی بیج سے منع فرمایا تاکہ ان پر رونق آجائے۔ عرض کیا گیا کہ رونق آ جانے سے کیا مطلب ہے۔ آپؐ نے فرمایا مطلب یہ ہے کہ سرخی آجائے۔ (اس کے بعد آپؐ نے ارشاد فرمایا کہ: **يَاۤءَا اَکْرَ اللّٰہِ تَعَالٰی پھل عطا نہ فرمائے**) یعنی بحکم خداوندی کسی آفت سے پھل تیار ہونے سے پہلے ضائع ہو جائیں تو بیچنے والا کس چیز کے عوض میں (خریدنے والے) اپنے بھائی سے مال وصول کرے گا۔ (صحیح بخاری و مسلم)

## احتکار پر لعنت :-

احتکار کے معنی ہیں فروخت کی اشیاء کو روک لینا اور قیمتوں کے خوب بڑھنے کا انتظار کرنا تاکہ اس طرح سے خوب دولت کمائی جاسکے چونکہ عموماً تاجروں کی یہی ذہنیت ہوتی ہے۔ ایسی سوچ انسان کو سنگدل اور بے رحم بنا دیتی ہے۔ اسلام بنی نوع انسان کے ساتھ ہمدردی، شفقت اور بھلائی کی تعلیم دیتا ہے۔ بعض علماء کے نزدیک جس ذخیرہ اندوزی سے منع کیا گیا ہے وہ صرف غلہ کے لیے مخصوص ہے جبکہ دوسری چیزیں اس کی زد میں نہیں آتیں۔ جبکہ اس کے مقابل علماء کے دوسرے گروہ کا خیال ہے کہ یہ حکم تمام اشیاء ضرورت کے لیے اور نفع اندوزی کی نیت سے اشیاء ضرورت کے لیے ہے اور نفع اندوزی کی نیت سے اشیاء ضرورت کو روکنے والا گنہگار ہے۔ رسول خدا صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد مبارک ہے کہ:-

”وہ شخص جو اشیاء ضرورت کو نہیں روکتا بلکہ وقت پر بازار میں لاتا ہے تو وہ اللہ کی رحمت کا مستحق ہے اور اسے اللہ رزق دیتا ہے اور وہ شخص جو احتکار کرتا ہے وہ لعنت کا مستحق ہے۔“

(سنن ابن ماجہ، عمر)

”جس نے احتکار کیا وہ غلط کار ہے۔“

(مسلم، ابوداؤد، ترمذی)

”جس نے چالیس دن تک سلمان غذا کو ذخیرہ کیے رکھا اس کو اللہ سے



کوئی واسطہ نہیں نہ اللہ کو اس کی کوئی پرواہ“

(مسند امام احمد)

مندرجہ بالا عبارت سے یہ بات واضح ہو جاتی ہے کہ اسلام نے دولت اکٹھی کرنے کی غرض سے غلہ اور ضروریات زندگی عوام کی ضرورت کے باوجود منگائی کے لیے محفوظ رکھنے کے عمل سے روکنے کو اس قدر اہمیت دی ہے کہ احتکار کو دائرہ دین سے خارج کرنے والا جرم قرار دے دیا۔ ایسا شخص مسلمان کہلانے کا مستحق نہیں جو کہ اپنی ذاتی نفع اندوزی اور خزانہ میں اضافہ کی خاطر سلع میں مصنوعی طور پر خوف اور ضرورت پیدا کر دیتا ہے۔

خراب مال کا عیب بیان کرو:-

ایک مسلمان تاجر جہاں اپنے مال کی خوبیاں خریدار کے سامنے بیان کرتا ہے۔ وہاں اس کے لیے لازم ہے کہ جب وہ کوئی چیز فروخت کرے تو اس کے عیوب بھی خریدار کے سامنے بیان کر دے (اگر کوئی ہوں) اگر ایسا نہ کیا گیا تو فروخت کنندہ دھوکہ باز قرار پائے گا اور جو نفع اس نے کمایا ہو گا وہ بھی اس کے لیے حرام ہو گا اس حرام نفع کو اگر صدقہ بھی کر دیا جائے تب بھی سزا سے نہیں بچا جاسکے گا۔

محسن انسانیت حضرت محمد مصطفیٰ صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد مبارک ہے کہ:-

”خریدار اور فروخت کنندہ جب تک ایک دوسرے سے جدا نہ

ہو جائیں وہ معاملہ کرنے یا نہ کرنے کے بارے میں پورا اختیار رکھتے ہیں اگر انہوں نے راست بازی اور درست بیانی سے کام لیا تو ان کے معاملہ میں برکت ہوگی اور اگر غلط بیانی اور (عیوب کے) اخفاء کا طریقہ اختیار کیا تو ان کے معاملہ بیچ کی برکت ختم کر دی جائے گی۔

(بخاری و مسلم)

صحیح مسلم میں حضرت ابو ہریرہؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم غلہ کے ایک ڈھیر کے پاس سے گزرے (جو ایک دوکاندار کا تھا) آپؐ نے اپنا ہاتھ اس ڈھیر کے اندر داخل کر دیا تو آپؐ کی انگلیوں نے گیلہ پن محسوس کیا۔ آپؐ نے اس غلہ فروش دوکاندار سے فرمایا کہ (تمہارے ڈھیر کے اندر) یہ تری اور گیلہ پن؟ اس نے عرض کیا۔ یا رسول اللہ (صلی اللہ علیہ وسلم) غلہ پر بارش کی بوندیں پڑ گئیں تھیں میں نے اوپر کا بھیگ جانے والا غلہ نیچے کر دیا آپؐ نے فرمایا کہ اس بھیگے ہوئے غلہ کو تم نے ڈھیر کے اوپر کیوں نہیں رہنے دیا تاکہ خریدنے والے لوگ اس کو دیکھ سکتے (ن) لو جو آدمی دھوکے بازی کرے وہ ہم میں سے نہیں۔

**خرید و فروخت میں نرمی :-**

اسلام نے مسلمان تاجروں کو تاکید کی ہے کہ وہ خرید و فروخت کے عمل میں نرمی برتیں۔ اگر کوئی تاجر کاروباری معاملات میں نرمی اور خوش اخلاقی برتے۔ قصداً محتاجوں مثلاً بیوہ عورتوں اور غریب کا مال منگا خریدے اور

محتاج کو ادائیگی کے لیے مہلت دے تو ایسا کرنا اس کے لیے باعث ثواب ہو گا۔ لیکن امیر سے زیادہ داموں پر مال کی خرید باعث ثواب نہیں بلکہ دام ضائع کرنے کے مترادف ہے۔ ان سے ٹکرار اور اصرار کر کے سستا مول لینا مناسب ہے۔

رسول مقبول حضرت محمد صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے کہ:  
 ”اس شخص پر اللہ رحم فرمائے جو نرمی اور خوش اخلاقی برتا ہے  
 خریدنے میں اور بیچنے میں اور اپنے قرض کا تقاضا کرنے میں۔“  
 خریدار اور فروخت کنندہ کی لاعلمی سے فائدہ اٹھانا اور  
 دھوکہ دینا درست نہیں:-

بعض اوقات چالاک تاجر ایسے لوگوں سے جو بازار اور منڈی میں  
 اشیاء فروخت کرنا چاہتے ہیں ان سے راستے میں ہی مال کا سودا کر لیتے  
 ہیں تاکہ اصلی بھاؤ سے ناواقفیت کی بناء پر ان سے مال سستا خریدا جاسکے۔  
 اسلام مسلمان تاجروں کو ایسا کرنے سے منع کرتا ہے۔ کیونکہ ایسا کرنا سراسر  
 دھوکہ دینے کے مترادف ہے اور فروخت کنندہ کو یہ حق پہنچتا ہے کہ بھید کھلنے  
 پر فروخت کے معاملہ کو منسوخ کر سکتا ہے۔ اس ہدایت میں یہ حکمت بھی  
 پوشیدہ ہے کہ اس طرح باہر سے آنے والا مال چالاک تاجروں کے ہاتھوں میں  
 چلا جائے گا اور پھر یہ عام صارفین کو من مانے داموں پر فروخت کر  
 کے زیادہ سے زیادہ نفع کمائیں گے۔ جبکہ یہی مال اگر منڈی یا بازار میں آکر  
 فروخت ہوتا ہے تو نہ صرف مال لانے والوں کو مناسب قیمت مل سکتی ہے بلکہ عام

ضرورت مند بھی مناسب داموں پر خرید سکتے ہیں۔

حضرت ابو ہریرہؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ ”غلہ وغیرہ لانے والے قافلہ والوں سے مال خریدنے کے لیے آگے جا کے نہ ملو اور تم میں سے کوئی اپنے دوسرے بھائی کے بیع کے معاملہ میں اپنے معاملہ بیع سے مداخلت نہ کرے اور (کسی سودے کے نمائشی خریدار بن کر اس کی) قیمت بڑھانے کا کام نہ کرو اور شہری تاجر بدویوں کا مال اپنے پاس رکھ کر بیچنے کا کام نہ کریں اور (بیچنے کے لیے) اونٹنی یا بکری کے تھنوں میں دودھ جمع نہ کرو اگر کسی نے ایسی اونٹنی یا بکری خریدی تو اس کا دودھ دوہنے کے بعد اس کو اختیار ہے کہ اگر پسند ہو تو اپنے پاس رکھے اور اگر ناپسند ہو تو واپس کر دے اور (جانور کے مالک کو) ایک صاع (قریباً چار سیر) کھجوریں بھی دے دے۔“

(صحیح بخاری و صحیح مسلم)

درج بالا فرمان رسول خدا حضرت محمد صلی اللہ علیہ وسلم سے درج ذیل مزید ہدایتیں سامنے آتی ہیں :-

(i) اگر کوئی خریدار کسی تاجر سے کوئی چیز خرید رہا ہو تو ایسی صورت میں دوسرے تاجر کے لیے ہرگز یہ مناسب نہیں کہ اس معاملہ میں مداخلت کرے اور خریدار کو کہے کہ تم بجائے اس کے یہ چیز مجھ سے خرید لو۔ ایسا کرنے سے ان کے درمیان عداوت اور بدخواہی پیدا ہوگی۔ جس سے فتنہ و فساد پیدا ہو سکتا ہے۔



(ii) اکثر بازار میں ایسا بھی ہوتا ہے کہ جب کوئی شخص کسی تاجر سے معاملہ بیع طے کر رہا ہوتا ہے تو کوئی دوسرا شخص اس چیز کا صرف نمائشی خریدار بن کر کھڑا ہو جاتا ہے اور زیادہ قیمت لگا دیتا ہے تاکہ اصلی خریدار اس طرح دھوکہ میں آکر زیادہ قیمت دینے پر آمادہ ہو جائے۔ ایسا کرنا خریدار کے ساتھ دھوکہ و فریب ہے اس لیے ایسا کرنے کی ممانعت فرمائی گئی ہے۔

(iii) شہری تاجروں کو ہدایت کی گئی ہے کہ جب ان کے پاس دیہات کے لوگ مال فروخت کرنے کے لیے لائیں تو وہ ان کا مال اپنے پاس اس غرض سے نہ رکھیں کہ جب ریٹ بڑھے گا تو اس وقت فروخت کریں گے بلکہ ضروری ہے کہ جب دیہات کے لوگ مال لائیں تو اس کو فروخت ہو جانا چاہئے تاکہ اشیاء کی قلت نہ ہو اور عوام کے لیے قیمتیں نہ چڑھیں۔ اس طرح گرانی بھی نہیں بڑھے گی۔ اگر مال لانے والوں کو فوری قیمت مل جائے گی تو وہ جلد ہی بازار میں دوسرا مال لاسکیں گے جس سے تجارت میں اضافہ ہو گا۔

(iv) منع کیا گیا ہے اس بات سے کہ کوئی بھی شخص ایسا نہ کرے کہ جب اسے اپنا دودھ دینے والا کوئی جانور فروخت کرنا ہو تو ایک دو وقت پہلے سے اس کا دودھ دوہنا چھوڑ دے تاکہ جانور خریدنے والا اس کے دودھ سے بھرے ہوئے تھن دیکھ کر یہ سمجھے کہ جانور بہت دودھ دینے والا ہے اور اس طرح زیادہ دام پر خرید لے۔ ایسا کرنا بھی دھوکہ اور فریب ہے۔ اسی لیے خریدار کو یہ حق دیا گیا کہ اگر وہ گھر پر دودھ دوہنے کے بعد جانور کو پسند نہ کرے تو تین دن تک واپس کر دے (اس کے بعد واپسی کا اختیار نہ ہوگا) اور ساتھ ہی ایک صلح

کھجوریں بھی جانور کے مالک کو پیش کرے۔ غالباً اس میں یہ حکمت پوشیدہ ہے کہ واپسی سے جانور کے مالک کی جو دل شکنی ہوئی ہے اس کا کسی قدر ازالہ ہو سکے اور واپسی کے معاملہ کی ناخوشگواری کے اثر کو ختم یا کم کیا جاسکے۔

### دیانتدارانہ تجارت :-

اسلام دیانتداری کے ساتھ تجارت کی تلقین کرتا ہے۔ تجارتی امور میں دغا و فریب اور جھوٹ کا استعمال اسلامی تعلیمات کے عین منافی ہے۔ ایسے لوگ جو سچائی اور نیکو کاری سے آزاد ہو کر تجارت اور سوداگری کرتے ہیں اور جھوٹ سچ جس طرح بھی ہو سکے اپنی دولت میں اضافہ کرنے کی حرص و طمع میں مبتلا ہیں انہیں اپنے ان افعال کا بارگاہ خداوندی میں روز قیامت جوابدہ ہونا پڑے گا۔ اسلام افزائش دولت کے لیے صرف پاکیزہ اور ستھرے ذرائع کو استعمال کرنے کی اجازت دیتا ہے۔ ہر فرد کو مال کے ذریعے نفع کمانے کی پوری آزادی ہے۔ لیکن قانون الہی کے مقرر کردہ حدود کے اندر اسے ہرگز اس کی اجازت نہیں کہ وہ دھوکہ دہی پر اتر آئے یا عام ضرورت کی چیزیں قیمت چڑھنے کے انتظار میں روکے رکھے یا کسی ظلم و زیادتی سے کام لے کر خود اپنے نفع میں اضافہ کرے یا عوام کی ضروریات سے بے جا فائدہ اٹھائے۔ یہ سب کچھ اس پر حرام کر دیا گیا ہے۔ ایک بزرگ سے کسی نے دریافت کیا کہ عابد بہتر ہے یا امانتدار تاجر۔ اس بزرگ نے فرمایا کہ امانتدار تاجر بہتر ہے کیونکہ وہ جہاد میں ہے۔ اس لیے کہ ترازو اور لین دین کے پردے میں شیطان اس کے درپے ہے اور وہ اس کے خلاف کرتا ہے۔

رافعؓ ابن خدیج فرماتے ہیں کہ نبی صلی اللہ علیہ وسلم سے پوچھا گیا۔  
 ”اے اللہ کے رسول! سب سے اچھی کمائی کونسی ہے؟“  
 آپؐ نے فرمایا ”آدی کا اپنے ہاتھ سے کام کرنا اور وہ تجارت جس  
 میں تاجر بے ایمانی اور جھوٹ سے کام نہیں لیتا۔“

(مشکوٰۃ)

کاروبار میں بددیانتی کو حرام قرار دیتے ہوئے آنحضور صلی اللہ علیہ  
 وسلم نے ارشاد فرمایا کہ:  
 ”جس نے (کاروبار میں) دھوکہ دیا وہ میرا پیروکار نہیں“

(اصحاب السنن)

ایسے تاجر جو خوف خدا اور احکام شریعت سے آزاد ہو کر تجارت  
 کرتے ہیں انہیں انجام سے خبردار کرتے ہوئے رسول اکرم صلی اللہ علیہ  
 وسلم نے فرمایا۔

”تاجر لوگ قیامت کے دن بدکار کی حیثیت سے اٹھائے جائیں گے۔  
 سوائے ان تاجروں کے جنہوں نے اپنی تجارت میں تقویٰ اختیار کیا (یعنی خدا  
 کی نافرمانی سے بچے رہے) اور نیکی اختیار کی (یعنی لوگوں کو پورا حق دیا) اور  
 سچائی کے ساتھ معاملہ کیا“

(ترمذی۔ رفاعہ)

اس حدیث پاک میں جہاں غیر متقی تاجروں کو برے انجام سے خبردار کیا ہے۔  
 وہاں ان تاجروں کو اچھے انجام کی خوشخبری بھی دی ہے جو کہ آخرت کے

انجام کو پیش نظر رکھ کر اللہ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ وسلم کے بتائے ہوئے طریقہ کے مطابق اپنے تجارتی امور سچائی اور دیانت داری کے ساتھ سرانجام دے رہے ہیں۔

تجارت بظاہر ایک دنیا دارانہ کام ہے لیکن اگر تجارتی امور میں سچائی اور دیانتداری برتی جائے تو وہ عبادت کا درجہ حاصل کر لیتی ہے۔ صادق و امین تاجروں کا رتبہ بیان کرتے ہوئے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:-  
 ”سچائی کے ساتھ معاملہ کرنے والا امانت دار تاجر قیامت کے دن نبیوں، صدیقیوں اور شہیدوں کے ساتھ ہوگا۔“

(ترمذی۔ ابوسعید خدری)

یہ کتنا بڑا اعزاز و شرف ہے جس سے دیانتدار تاجر کو نوازا جائے گا۔

ناپ تول کے غلط طریقے اختیار کرنا خریدار کے ساتھ دغا بازی ہے۔ رسول مقبول صلی اللہ علیہ وسلم جب کوئی چیز خرید فرماتے تو ارشاد فرماتے کہ ”قیمت کے موافق تول اور جھکتا تول۔“ اگلے بزرگوں نے کہا ہے کہ دو ترازو والا آدمی جو ایک سے تول کر دیتا ہے اور ایک سے تول کر خود لیتا ہے تمام فاسقوں سے بدتر ہے۔ ایسا بزاز جو کپڑا مول لیتے وقت ڈھیلا ناپتا ہے اور بیچتے وقت کھینچ کر بیچتا ہے اور ایسا قصائی جو کہ ایسی ہڈی جس کا رواج نہیں گوشت کے ساتھ تول کر دیتا ہے یہ سب باتیں حرام ہیں سب معاملوں میں خلق کے ساتھ انصاف کرنا واجب ہے۔



نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے ناپ اور تول والے تاجروں کو مخاطب کرتے ہوئے فرمایا کہ

”تم لوگ دو ایسے کاموں کے ذمہ دار بنائے گئے ہو جن کی وجہ سے گزری ہوئی قومیں ہلاک ہوئیں“

(ترمذی، ابن عباس)

مسلمان تاجر کے لیے ضروری ہے کہ وہ مال کی تعریف حد سے زیادہ نہ کرے اس میں دروغ گوئی دغا اور ظلم ہے۔ بلکہ جب خریدار بن جائے جانتا ہو تو سچ تعریف بھی نہ کرے کہ یہ بے فائدہ ہے۔ جھوٹی قسم کھانا گناہ کبیرہ ہے۔ تاجر اگر گاہک کو قیمت وغیرہ کے سلسلہ میں قسم کے ذریعے یقین دلائے کہ اس کی یہی قیمت ہے اور یہ مال بہت اچھا ہے تو ممکن ہے کہ کچھ خریدار وقتی طور پر دکھو کہ کھا جائیں اور مال خرید لیں لیکن بعد میں جب حقیقت کھلے گی تو پھر وہ کبھی بھی اس تاجر سے لین دین کو پسند نہیں کریں گے اور اس طرح اس تاجر کی تجارت ٹھپ ہو کر رہ جائے گی گویا مال بیچنے کے لیے ناجائز قسمیں کھانا تجارت میں ایک ایسا ناجائز حربہ ہے جس سے کاروبار کی برکت ختم ہو کر رہ جاتی ہے۔ رسولؐ نے (تاجروں کو خبردار کرتے ہوئے) فرمایا

”اپنے مال کو بیچنے میں کثرت سے قسمیں کھانے سے بچو۔ یہ چیز وقتی طور پر تو تجارت کو فروغ دیتی ہے لیکن آخر کار برکت کو ختم کر دیتی ہے“

(مسلم ابوقادہ)

تجارت میں جھوٹی قسمیں کھانے سے متعلق نبی صلی اللہ علیہ وسلم

نے ارشاد فرمایا کہ

”تین قسم کے لوگ ایسے ہیں جن سے اللہ تعالیٰ قیامت کے دن نہ تو بات کرے گا اور نہ ان کی طرف دیکھے گا اور نہ ان کو پاک صاف کر کے جنت میں داخل کرے گا بلکہ دردناک عذاب دے گا“

حضرت ابوذرؓ غفاری \_\_\_\_\_ نے پوچھا کہ ”اے اللہ کے رسول! یہ ناکام و نامراد لوگ کون ہیں؟“

آپؐ نے فرمایا ”ایک وہ شخص جو ازراہ غرور و تکبر اپنے بہ بند (نالہ) کو ٹخنوں کے نیچے تک لٹکاتا ہے۔ دوسرا وہ شخص جو احسان کر کے جتنا ہے۔ تیسرا وہ شخص جو جھوٹی قسم کے ذریعہ اپنے مال تجارت کو فروغ دیتا ہے“

(مسلم، ابوذر غفاری)

اس سلسلہ میں ایک اور حدیث مبارک ہے نبی صلی اللہ علیہ وسلم

نے فرمایا

”تین قسم کے لوگ ایسے ہیں جن سے اللہ تعالیٰ قیامت کے دن نہ تو بات کرے گا اور نہ ہی ان کی طرف دیکھے گا۔“

پہلی قسم ان لوگوں کی ہے جنہوں نے اپنے سلمان تجارت بیچنے میں جھوٹی قسم کھائی اور اس کی وجہ سے ان کو زیادہ دام ملے۔ دوسری قسم ان لوگوں کی ہے جنہوں نے عصر کے بعد جھوٹی قسم کھائی اور اسکے ذریعے کسی مسلمان آدمی کا مال لیا۔ تیسرے وہ لوگ جو زائد از ضرورت پانی کو روکیں تو اللہ تعالیٰ ان سے قیامت کے دن کہے گا میں تجھ سے آج اپنا فضل روک لوں گا جیسے کہ تم نے وہ زائد پانی روکا جو تیرا اپنا پیدا کیا ہوا نہ تھا“

(بخاری، مسلم)

## بیچنے اور خریدنے والے کے لیے شرائط :-

شرعی طور پر بیچنے اور خریدنے والے میں چھ چیزیں شرط ہیں۔

- 1- بالغ ہو۔ یعنی ایسے افراد جو آپس میں بیچنے اور خریدنے کا معاملہ کریں ان کا بالغ ہونا ضروری ہے۔ نابالغ بچے کے ساتھ معاملہ کرنا باطل ہے۔ ماسوائے اس کے کہ وہ کسی ایسی کم قیمت چیز کا معاملہ کرے جو عام طور پر بچے کر لیتے ہیں۔ یا پھر اس کے باپ دادا نے اسے معاملہ کرنے کی اجازت دی ہو۔
  - 2- عقلمند ہو۔ یعنی خریدار اور بیچنے والے کا صاحب عقل ہونا ضروری ہے۔ ایسا شخص جو دیوانہ ہو یا صاحب شعور نہ ہو اس سے معاملہ کرنا درست نہیں ہے۔
  - 3- حاکم شرع نے انہیں اپنے مال میں تصرف کرنے سے نہ روکا ہو۔
  - 4- یہ کہ خریدنے اور بیچنے والے ارادہ رکھتے ہوں۔ ”مذاقاً“ یہ کہنا کہ میں نے اپنا مال بیچا تو یہ معاملہ باطل ہو گا۔
  - 5- یہ کہ کسی نے انہیں مجبور نہ کیا ہو۔
  - 6- یہ کہ جنس اور اس کا عوض جو دے رہے ہیں ان کے مالک ہوں یا مثل باپ یا دادا کے بچے کے مال کا اختیار ان کے ہاتھ میں ہو۔
- حضرت محمد صلی اللہ علیہ وسلم بحیثیت تاجر :-

قریش تمام تر تجارت پیشہ تھے۔ دولت کمانے اور نشیب و فراز

سے واقف ہونے کا اس سے بہتر کوئی ذریعہ نہ تھا۔ آنحضور صلی اللہ علیہ وسلم نوعمری میں ہی تجارت کو ذریعہ معاش بنانے کے لیے بچا کے ساتھ تجارتی دوروں پر جانے لگے۔ اپنے پاس کوئی قلیل ذکر سرمایہ نہ تھا۔ دوسروں کا مال لے کر جاتے اور تباہہ اشیاء کر کے واپس لوٹتے۔ مسلمان تجارت کا مالک کبھی مقررہ معلوضہ دے دیتا کبھی منافع کا ایک حصہ۔ حضور صلی اللہ علیہ وسلم دیکھتے دیکھتے در آمد و برد آمد کی تجارت کے تمام امور سے واقف ہو گئے۔ چند سالوں میں آپؐ اس قلیل ہو گئے تھے کہ بڑے بڑے تاجر اپنا قیمتی مسلمان بے خوف آپؐ کے حوالے کر دیتے۔ آپؐ بھرپور قافلے لے کر جاتے اور اپنی ذمہ داری سے ان کے سودے طے کر کے مالکوں کو پائی پائی کا حساب چکا دیتے۔

حضرت محمد صلی اللہ علیہ وسلم کی معاملہ فہمی اور دیانت داری شہرت پانے لگی اور جلد ہی مکہ کے تمام کاروباری لوگ آپؐ کی تعریف کرنے لگے۔ یوں تو امانت و دیانت کامیاب تجارت کی شرط اول ہے لیکن آپؐ کے اندر چند ایسی خوبیوں تھیں جن کا دوسروں میں ملنا محال تھا۔ آپؐ اپنے مال کو بیچنے سے پہلے اچھی طرح پرکھ لیا کرتے تھے۔ مال تجارت کی خوبیوں کے ساتھ اس کی خامیوں پر بھی نگاہ رکھتے تھے۔ دوسرے تاجروں کے مقابلہ میں آپؐ خریدار پر اپنے مال کی خوبیوں کے ساتھ ساتھ اس کی خامیاں بھی واضح فرما دیتے۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا کہ بیرونی منڈیوں میں لوگ حضرت محمد صلی اللہ علیہ وسلم کے مال پر ٹوٹ پڑتے اور وہ ہاتھوں ہاتھ بک جاتا۔



حضور صلی اللہ علیہ وسلم کی تجارت کی دوسری خوبی یہ تھی کہ قیمت کے تعین میں طلب و رسد کی رعایت رکھنے کے باوجود خریدار کی بے بسی سے فائدہ نہ اٹھاتے تھے۔ کمیلی کی وجہ سے اگر کسی مل کی قیمت آسمان سے باتیں کرنے لگتی تب بھی آپؐ ایک مناسب منافع سے بڑھ کر گراں فروشی سے پرہیز کرتے اور دوسروں کے مقابلہ میں کسی قدر سستے داموں بیچ ڈالتے۔ تجارت کے ان اصولوں کی پابندی نے آپؐ کو ایک ماہر اور کامیاب تاجر بنا دیا۔

حضرت محمد صلی اللہ علیہ وسلم اپنی سادہ اور پاکیزہ تجارت میں مشغول تھے۔ آپؐ لوگوں کا مال تجارت شام اور یمن لے جاتے۔ ڈیوڑھا یا دوگنا کر کے واپس لوٹتے اور اپنا حق الحمد مت وصول کر کے یتیموں اور یتیموں کی دھگیری کرتے آپؐ کی کاروباری دیانت کا یہ حل تھا کہ لوگ آپؐ کو صادق اور امین پکارتے تھے۔ یہی وجہ تھی کہ بڑے بڑے تاجر خواہش کرتے تھے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم ان کا مال تجارت لے کر جائیں۔ آپؐ کی شہرت جب حضرت خدیجہؓ کے کانوں تک پہنچی تو اپنے غلام میسرہ کے ذریعے آنحضور صلی اللہ علیہ وسلم کو بلا بھیجا اور سلمان تجارت شام لے جانے کی فرمائش کی۔ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے منظور فرمایا اور حضرت خدیجہؓ کے غلام میسرہ کو ساتھ لے کر روانہ ہو گئے۔

حضرت خدیجہؓ کا غلام میسرہ ایک جماندیدہ اور ہوشیار شخص تھا۔ اسے کئی مہینے مسلسل دن رات حضور صلی اللہ علیہ وسلم کی صحبت میں رہنے اور آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے اخلاق و علوات، سلوک و برتاؤ،

تجارت کے ڈھنگ اور لین دین میں کھرے پن کا بغور مطالعہ کرنے کا موقع ملا۔ میسرہ حضرت خدیجہ کا پرانا اور انتہائی قابل اعتماد غلام تھا۔ اس سے قبل کئی مرتبہ حضرت خدیجہؓ کے سلمان تجارت کے ساتھ دوسرے کارندوں کے ساتھ رہ چکا تھا۔ وہ تجارتی کارندوں کے ڈھنگوں سے خوب واقف تھا۔ لیکن حضور صلی اللہ علیہ وسلم کے ڈھنگ ہی کچھ نرالے تھے۔ رسول مقبول صلی اللہ علیہ وسلم کچھ نرالی قسم کے تاجر تھے۔ انسان کے روپ میں فرشتہ اخلاق و مروت کے سانچے میں ڈھلی ہوئی چلتی پھرتی امانت و دیانت، کاروباری چالوں سے بیگانہ شفاف صداقت اور بڑے بڑے تاجروں کے دل موہ لینے والی جاذبیت کے حامل ہتھے آنحضور صلی اللہ علیہ وسلم کی ان خوبیوں نے میسرہ کو آپ صلی اللہ علیہ وسلم کا گرویدہ بنا دیا۔ تجارتی دورہ کامیاب رہا۔ حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے حضرت خدیجہ کو پائی پائی کا حساب چکا دیا اور اپنا حق الحدمت لے کر رخصت ہوئے۔ میسرہ کو موقع ملا وہ مالکن کے سامنے حضور صلی اللہ علیہ وسلم کے گن گانے لگا۔ فیحیٰ حضرت خدیجہ نے حضور صلی اللہ علیہ وسلم سے استدعا کی کہ آئندہ ان کا مال بیرون ملک وہی لے جایا کریں۔ حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے حضرت خدیجہؓ کے مال تجارت کے ساتھ کئی دورے کئے۔

## اسلامی طرز تجارت کے عملی نمونے / تاریخی واقعات :-

اسلام فرد کے ضمیر کو ہر آن بیدار رہنے کی تعلیم دیتا ہے اور

انسانی شعور کو زیادہ سے زیادہ حساس دیکھنا چاہتا ہے۔ اسلامی تاریخ نے بیداری ضمیر اور شدت احساس کے بے شمار نمونے محفوظ کر رکھے ہیں۔ درج ذیل سطور میں ہم تجارت سے متعلق چند ان واقعات کا ذکر کریں گے جن کے مطالعہ سے یہ حقیقت آشکار ہوتی ہے کہ ایک سچے مسلمان کے دل میں دنیاوی فوائد کے حصول کی نسبت اپنی آخرت کو سنوارنے کا کس قدر جذبہ کارفرما ہوتا ہے۔ اگر موجودہ دور کے تاجر اسی جذبہ کے ساتھ خالق کائنات کے فرمان اور حضرت محمد صلی اللہ علیہ وسلم کے ارشادات کی روشنی میں اپنی تجارت کو فروغ دیں تو نہ صرف ان کی دنیا بلکہ آخرت بھی سنور سکتی ہے اور اس طرح تاجر اور صارفین کے درمیان محبت اور اخوت کا ایک ایسا تعلق پیدا ہو گا جو انصاف، ہمدردی اور بھائی چارے کے ان تقاضوں کے عین مطابق ہو گا جس کے لیے دین اسلام میں تاکید کی گئی ہے۔

روایت ہے کہ یونس بن عبید کے پاس مختلف داموں کے کپڑے تھے ایک قسم تھی جس کے ہر جوڑے کا دام چار سو تھا اور دوسری قسم کا دام دوسو فی جوڑا تھا۔ یہ نماز کے لیے گئے اور اپنے بھتیجے کو دوکان پر چھوڑ گئے۔ اسی اثناء میں ایک اعرابی آیا اور اس نے چار سو کی قیمت کا جوڑا مانگا۔ لڑکے نے اسے دو سو والے جوڑے دکھائے وہ اسے پسند آ گئے اور وہ راضی خوشی ان کو خرید کر لے گیا۔ وہ یہ کپڑا ہاتھ میں لیے جا رہا تھا کہ راستہ میں یونس کا سامنا ہو گیا اور وہ اپنا کپڑا پہچان گئے۔ انہوں نے اعرابی سے دریافت کیا کہ اسے کتنے میں خریدا ہے؟ اس نے جواب دیا کہ

چار سو میں انہوں نے کہا یہ تو دوسو سے زیادہ کا نہیں لوٹ جاؤ اور اسے واپس کر دو اس نے جواب دیا کہ یہ جوڑا ہمارے ملک میں پانچ سو کا ملتا ہے اور میں نے اسے راضی خوشی خریدا ہے۔ یونس نے کہا کہ واپس چلو چونکہ دین کی راہ میں خیر خواہی دنیا جہان کی دولت سے بہتر ہے۔ یہ اسے اپنی دکان پر لے گئے اور دوسو درہم واپس کر دیئے۔ پھر انہوں نے اپنے بھتیجے کو ڈانٹ سنائی اور کہہ "تجھے شرم نہ آئی تجھے خدا کا خوف نہ لاحق ہوا صد فیصد نفع لیتا ہے اور مسلمانوں کے ساتھ خیر خواہی نہیں برتا؟!" لڑکا قسم کھانے لگا کہ خریدا رہنے راضی خوشی مال خریدا تھا اس پر انہوں نے کہا۔ "تو خود اپنے لیے جو پسند کرتا ہے وہی تو نے اس کے لیے کیوں نہ پسند کیا۔"

اگلے بزرگوں میں سے کسی نے وکیل (نمائندہ) کے ہمراہ اپنا غلہ بصرہ میں بیچنے کو بھیجا۔ وکیل جب وہاں پہنچا تو اناج بہت سستا تھا۔ ایک ہفتہ ٹھہر کر دو گئے داموں میں فروخت کیا اور اس بزرگ کو خط لکھا کہ میں نے ایسا کام کیا ہے۔ انہوں نے جواب لکھا کہ میں نے اس تھوڑے نفع پر جو دین کی سلامتی کے ساتھ ہو قناعت کی تھی یہ مناسب نہ تھا کہ بہت نفع کے عوض تو نے دین ہاتھ سے دے دیا۔ یہ کام جو تو نے کیا بڑا گناہ ہے۔ اب تجھے چاہیے کہ تمام مال خیرات کر دے تاکہ اس گناہ کا کفارہ ہو جائے اور شاید اس پر بھی ہم تم بالکل نہ چھوٹیں۔

کہتے ہیں کہ یونس بن عبیدؓ ریشم کی تجارت کرتے تھے اور اس کی تعریف نہ کرتے تھے۔ ایک دن ریشم نکالنے لگے ان کے شاگرد نے



خریدار کے سامنے کہا۔ خداوند مجھ کو جنت کے کپڑے عنایت فرماتا۔ یونس بن عبید نے ریشم نہ نکالا اور جس میں سے ریشم نکالتے تھے اسے پھینک دیا۔ غرض کہ ریشم نہ بیچا اور ڈرے کہ اس کا یہ کہنا اپنے مال کی تعریف ہے۔

ایک شخص نے تین سو درہم میں اونٹ فروخت کیا۔ اس کے پاؤں میں کچھ عیب تھا۔ واثلہ بن الاسقع صحابہ میں سے تھے آپؐ وہاں کھڑے تھے۔ پہلے غافل رہے جب یہ بات معلوم ہوئی تو خریدار کے پیچھے دوڑے اور خریدار کو کہا کہ اس اونٹ کے پاؤں میں عیب ہے۔ وہ خریدار پلٹ آیا اور تین سو درہم بیچنے والے سے واپس لے لئے۔ بائع (بیچنے والا) نے ان سے کہا کہ یہ معاملہ تم نے کیوں خراب کیا۔ انہوں نے جواب دیا۔ اس واسطے کہ میں نے جناب نبی کریم علیہ الصلوٰۃ والسلام سے سنا ہے کہ یہ امر حلال نہیں کہ کوئی چیز بیچے اور اس کا عیب چھپائے اور دوسرے کو حلال نہیں کہ جانے اور اطلاع نہ کر دے اور کہا کہ رسول مقبول صلی اللہ علیہ وسلم نے اس بات پر ہم سے بیعت لی ہے کہ ہم مسلمانوں کو نصیحت کریں اور ان پر نگاہ شفقت کریں اور چھپانا نصیحت نہیں ہے۔

امام مالکؒ نے موطا میں حضرت عبداللہ بن عمرؓ کا ایک واقعہ نقل کیا ہے واقعہ یہ ہے کہ حضرت عبداللہ بن عمرؓ نے اپنا ایک غلام آٹھ سو درہم میں کسی شخص کے ہاتھ بیچا اور یہ وضاحت کر دی کہ اس غلام میں کوئی عیب نہیں ہے۔ بعد میں غلام خریدنے والے نے کہا کہ اس کو

فلاں بیماری ہے جس کے بارے میں آپ نے بتلایا نہیں تھا۔ حضرت عبداللہ بن عمرؓ نے غالباً کہا کہ یہ بیماری اس کو میرے ہاں نہیں تھی بہر حال یہ مقدمہ خلیفہ وقت حضرت عثمانؓ کی عدالت میں پیش ہوا۔ آپ نے معاملہ سن کے اور یہ دیکھ کے کہ خریدار اس بات کے گواہ پیش نہیں کر سکتا کہ غلام کو یہ بیماری پہلے سے تھی قانون شریعت کے مطابق حضرت ابن عمرؓ سے کہا کہ آپ قسم کے ساتھ یہ بیان دے دیں کہ غلام کو یہ مرض آپ کے ہاں نہیں تھا۔ حضرت ابن عمرؓ نے قسم کے ساتھ یہ بیان دینے سے معذرت کر دی اور اپنا غلام واپس لے لیا۔ پھر اللہ نے کیا کہ بیماری کا اثر ختم ہو گیا غلام بالکل تندرست ہو گیا اور اس کے بعد وہی غلام حضرت ابن عمرؓ نے پندرہ سو درہم میں فروخت کیا۔

حضرت سری سقطی قدس سرہ دوکان کرتے اور پانچ فی صد سے زیادہ نفع لینا روا نہیں رکھتے تھے۔ ایک بار ساٹھ دینار کے بادام مول لیے پھر بادام گراں ہو گئے ایک دلال نے ان سے بادام مانگے فرمایا کہ ترسٹھ (63) دینار کو بیچنا۔ دلال نے کہا کہ 90 نوے دینار آج ان باداموں کی قیمت ہے۔ انہوں نے فرمایا کہ میں نے دل میں ٹھان لی ہے کہ پانچ روپیہ سینکڑن سے زیادہ نفع نہ لوں گا اور اس ارادہ کو توڑنے کو میں روا نہیں رکھتا۔ دلال نے کہا کہ میں تمہارے مال کو بھاؤ سے کم پر بیچنا روا نہیں رکھتا۔ غرض یہ کہ نہ دلال نے بیچنا نہ حضرت سری سقطی زیادہ قیمت لینے پر راضی ہوئے۔

ابو حنیفہؒ کا کردار ملاحظہ ہو۔ انہوں نے کچھ سلمان اپنے شریک

تجارت حفص بن عبدالرحمن کے پاس بھیجا اور ان کو مطلع کر دیا کہ اس میں ایک کپڑا عیب دار ہے اس کا عیب لوگوں کو بتادیں۔ حفص نے یہ مل فروخت کر دیا۔ مگر عیب بتانا بھول گئے۔ ناقص کپڑے کے عوض پورا دام وصول کر لیا۔ روایت ہے کہ اس کا دام تیس ہزار یا پینتیس ہزار (درہم) تھا۔ ابوحنیفہؒ نے اپنے شریک کو کہلا بھیجا کہ خریدار کو تلاش کریں۔ لیکن انہیں خریدار کا پتہ نہ ملا۔ اس پر ابوحنیفہؒ نے اپنے شریک سے علیحدگی اختیار کر لی۔ بلکہ اس قیمت کو اپنے پاکیزہ مال میں ملانا بھی گوارہ نہیں کیا اور اسے کل کا کل خیرات کر دیا۔

بزرگوں کی عادت تھی کہ نفع کم لیتے تھے اور تجارتی معاملہ (لین دین) بہت کرتے تھے اور ایسا کرنا زیادہ نفع لینے کی نسبت زیادہ اچھا جانتے تھے۔ حضرت علی کرم اللہ وجہہ کوفہ کے بازار میں گشت کرتے اور فرماتے کہ ”اے لوگو تھوڑے نفع کو نہ پھيرو کہ بہت نفع سے محروم رہو گے۔“ حضرت عبدالرحمنؓ بن عوف سے لوگوں نے پوچھا کہ تمہاری (توگری) کا کیا سبب ہے۔ فرمایا کہ میں نے تھوڑے فائدے کو رد نہیں کیا۔ جس نے مجھ سے ایک جانور مانگا تو میں نے اسے نہ رکھا اور بیچ دیا ایک دن ہزار اونٹ اصلی قیمت پر بیچ ڈالے اور ہزار رسیوں کے سوا کچھ نفع نہیں لیا۔ ایک ایک رسی ایک ایک درہم کی بکی اور اونٹوں کے اس دن کے چارہ کی ہزار درم قیمت مجھے ادا نہ کرنی پڑی تو اس طرح دو ہزار درم کا نفع ہوا۔

## سوالات

- 1- ایک مسلمان تاجر کے لیے تجارت کے اسلامی احکامات سے آگاہی کیوں ضروری ہے؟ جامع نوٹ تحریر کریں۔
- 2- قرآنی تعلیمات کی روشنی میں تجارت کی جائز اور ناجائز صورتیں بیان کیجیے؟
- 3- قرآن پاک میں ناپ تول درست رکھنے کے کیا احکامات بیان کیے گئے ہیں؟ نیز اس قوم کا قصہ بیان کریں جو کہ ناپ تول درست نہ رکھنے کے باعث تباہی و بربادی سے ہمکنار ہوئی۔
- 4- احادیث کی روشنی میں مندرجہ ذیل پر نوٹ تحریر کریں؟  
(الف) ”مضطر“ سے خرید و فروخت نہ کی جائے۔ (ب) خراب مال کا عیب بیان کرو۔ (ج) نفع کی حرص میں ذخیرہ اندوزی کی ممانعت (د) بیچنے اور خریدنے والے کے لیے شرائط
- 5- اسلام دیانتداری کے ساتھ تجارت کی تلقین کرتا ہے۔ حضرت محمد صلی اللہ علیہ وسلم کے ارشادات کے حوالے سے مفصل نوٹ تحریر کریں؟
- 6- بحیثیت تاجر حضور صلی اللہ علیہ وسلم کا کردار تجارت کے شرعی احکامات کی عملی تفسیر ہے۔ جامع مضمون تحریر کریں؟
- 7- کم از کم تین ایسے واقعات تحریر کریں جو اسلامی طریقہ تجارت کے آئینہ دار ہوں۔



## کاروباری تنظیم کی اقسام

(Types of commercial organization)

### تنظیم (Organization)

جب کوئی اکیلا شخص یا مختلف افراد آپس میں مل کر مخصوص مقاصد کو حاصل کرنے کے لیے مختلف وسائل کو اور کوششوں کو منظم کرتے ہیں تو اسے تنظیم کا نام دیا جاتا ہے۔ یعنی تنظیم ایک ایسا عمل ہے جس کے تحت عاملین پیدائش میں باہمی اشتراک اور نظم و ضبط پیدا کیا جاتا ہے۔

#### 1- غیر منافع بخش تنظیم (Non-Profit organization)

غیر منافع بخش تنظیم سے مراد ایسی تنظیم ہے جو منافع کمانے کے لیے قائم نہ کی جائے بلکہ اس کا بنیادی مقصد لوگوں کی فلاح و بہبود اور ملکی ترقی ہو۔ ایسی تنظیمیں سماجی، مذہبی، ثقافتی، اور سیاسی تنظیم وغیرہ پر مشتمل ہوتی ہیں۔

#### 2- منافع بخش یا کاروباری تنظیم (Profitable organization)

نفع بخش یا کاروباری تنظیم سے مراد ایسی تنظیم ہے جو نفع حاصل کرنے کی غرض سے قائم کی جاتی ہے۔ ایسی تنظیم اشیاء و خدمات کی پیداوار اور فراہمی جیسی خدمات سرانجام دیتی ہیں۔ یہ تنظیم صارفین کی ضروریات کو پورا کرنے اور ملک کی معاشی ترقی میں نمایاں کردار ادا کرتی ہے۔

## کاروباری تنظیم کی اقسام :-

(Kinds of Business organization)

کاروبار شروع کرتے وقت جن باتوں کا دھیان خصوصی طور پر رکھا جاتا ہے۔ ان میں سے ایک کاروباری ڈھانچے کا انتخاب بھی ہے۔ جب کوئی فرد کسی کاروباری تنظیم کو قائم کرنے کا فیصلہ کرتا ہے تو اسے کاروبار کی نوعیت اور اپنے وسائل کے پیش نظر اس بات کا تعین بھی کرنا ہوتا ہے کہ وہ کاروباری تنظیم کو صرف اپنی ذات تک محدود رکھے یا دوسرے افراد کو بھی اس میں شامل کرے یعنی وہ اکیلا بھی کاروبار کا مالک اور ناظم ہو سکتا ہے اور دوسرے افراد کے ساتھ مل کر مشترکہ کاروبار بھی شروع کر سکتا ہے۔

ملکیت کے لحاظ سے کاروباری تنظیم کو درج ذیل اقسام میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔ لیکن سلیبس کے پیش نظر اب اس باب میں محض پہلی تین اقسام کی چیدہ چیدہ باتوں کو زیر بحث لایا جائے گا۔

- 1- واحد ملکیت / واحد ملکیتی کاروبار (Sole Proprietorship)
- 2- شراکت / حصہ داری (partnership)
- 3- مشترکہ سرمائے کی انجمن (Joint Stock Company)
- 4- انجمن امداد باہمی (Co-Operative Society)
- 5- سرکاری کاروبار (Public Enterprise)
- 6- سرکاری کارپوریشنیں (Public Corporations)

## واحد ملکیت / واحد ملکیتی کاروبار (Sole Proprietorship)

اس سے مراد ایک ایسا کاروبار ہے جس کا مالک اکیلا شخص ہو اور یہ اس کی زیر نگرانی چل رہا ہو۔

کاروباری تنظیم کی یہ شکل انتہائی سادہ اور قدیم ترین ہے۔ اس طرز کے کاروبار کی کامیابی کا انحصار مالک کی قابلیت پر ہوتا ہے۔ عموماً اس قسم کے کاروبار کی خاص خاص باتیں درج ذیل ہیں:-

1- اس کاروبار میں فرد واحد سارے کاروبار کا مالک ہوتا ہے۔ وہ کاروبار کی ملکیت میں کسی دوسرے کو شریک نہیں کرتا۔ تاہم حسب ضرورت کاروباری امور میں مدد کے لیے اپنے عزیز و اقارب کو شامل کر لیتا ہے یا پھر ملازم رکھ لیتا ہے۔

2- کاروبار کے لیے سرمایہ میا کرنے کی ذمہ داری واحد آجر پر ہوتی ہے۔

3- یہ کاروبار نسبتاً کم سرمایہ سے شروع کیا جاسکتا ہے۔

4- اس کاروبار کا مکمل کنٹرول اور کاروباری پالیسیاں مرتب کرنا واحد آجر کی ذمہ داری ہوتی ہے۔

5- یہ کاروبار عموماً بغیر کسی قانونی کارروائی کے شروع کیا جاسکتا ہے۔

6- قانون کی نظر میں ایسے کاروبار کی کوئی علیحدہ حیثیت نہیں ہوتی۔

7- کاروباری جھگڑے کی صورت میں واحد آجر کے خلاف کاروبار کے نام کی بجائے مالک کے خلاف قانونی کارروائی ہوتی ہے۔

- 8- اس کاروبار کے نفع و نقصان میں کوئی دوسرا شریک نہیں ہوتا۔
- 9- واحد آجر کی ذمہ داری غیر محدود ہوتی ہے جس کی وجہ سے کاروباری نقصان کی صورت میں قرضہ جات کو ادا کرنے کے لیے اس کی ذاتی جائیداد بھی استعمال ہو سکتی ہے۔
- 10- اس کاروبار کی عمر کا انحصار عموماً "مالک کی صحت اور عمر پر ہوتا ہے۔
- واحد ملکیتی کاروبار کی چند مثالیں :-

- 
- 1- جنرل سٹور
  - 2- حجام کی دکان
  - 3- بیوٹی پارلر
  - 4- دھوبی رڈرائی کلیئفروز
  - 5- ڈاکٹر کلینک
  - 6- کریانہ سٹور
  - 7- ریڈی میڈ گارمنٹس کی دوکان
  - 8- شیشزری سٹور
  - 9- جوتے مرمت کرنے کی دوکان
  - 10- پیٹرول پمپ
  - 11- سبزی فروش
  - 12- بچوں کی دلچسپی کا سامان فروخت کرنے والے



## واحد ملکیتی کاروبار کے فوائد:-

### (Advantages of the Sole proprietorship)

#### 1- کاروبار قائم کرنے میں آسانی:-

واحد ملکیتی کاروبار کو شروع کرنا نہایت آسان ہے۔ ماسوائے چند مخصوص کاروبار کے اس کاروبار کو شروع کرنے کے لیے حکومت سے کوئی اجازت نامہ حاصل کرنے کی ضرورت نہیں ہوتی۔ گویا کہ کاروباری شخص کو صرف اپنے کاروبار کا فیصلہ کر کے اس کے مطابق عمل کرنا ہوتا ہے۔ جس کی عملی مثالیں ہمیں اپنے ارد گرد سبزی فروش، پھل فروش، اور بچوں کی دلچسپی کا سامان فروخت کرنے والے لوگوں کی شکل میں نظر آتی ہیں۔

#### 2- کم قانونی پابندیاں:-

اسی قسم کے کاروبار کی نہ تو رجسٹریشن لازمی ہوتی ہے اور نہ کسی خصوصی اجازت نامہ کو حاصل کرنا ضروری ہوتا ہے۔ جس کی وجہ سے کاروبار شروع کرنے والا شخص ان مراحل کی تکمیل کی دقت سے بچ جاتا ہے اور اس کا وقت بھی ضائع نہیں ہوتا۔

#### 3- نسبتاً کم سرمایہ کی ضرورت:-

واحد ملکیتی کاروبار چونکہ عموماً چھوٹے پیمانے پر شروع کیے جاتے ہیں

اس لیے سرمایہ بھی کم مقدار میں درکار ہوتا ہے جس کا انتظام آجر خود آسانی سے کر لیتا ہے۔  
 4- ٹیکس میں بچت :-

واحد ملکیتی کاروبار میں دیگر کاروباری تنظیموں کے مقابلہ میں ٹیکس کی کم مقدار ادا کرنی پڑتی ہے جیسا کہ مشترکہ سرمایہ کی کمپنی میں نہ صرف کمپنی کی آمدنی پر ٹیکس ادا کرنا پڑتا ہے بلکہ حصہ داروں کو انفرادی آمدنی پر بھی ٹیکس ادا کرنا پڑتا ہے۔  
 5- مکمل منافع کا مالک ہونا :-

چونکہ واحد ملکیتی کاروبار میں تمام سرمایہ کاری واحد آجر کرتا ہے اس لیے وہ تمام منافع کا مالک ہوتا ہے۔ کوئی دوسرا اس کے منافع میں شریک نہیں ہو سکتا اس وجہ سے واحد آجر کی درج ذیل امور کی طرف خصوصی توجہ دینا ضروری ہے۔

(الف) ذاتی دلچسپی :- چونکہ واحد آجر کو معلوم ہوتا ہے کہ تمام تر نفع اس کی ہی جیب میں آئے گا اور کوئی دوسرا اس میں شریک نہ ہو گا، لہذا وہ اپنے کاروبار میں انتہائی دلچسپی لیتا ہے اور بروقت وہ تمام ممکنہ اقدامات کرتا ہے جن سے اس کا کاروبار کامیابی سے ہمکنار ہوتا ہے اور اس کی آمدنی میں خاطر خواہ اضافہ ہوتا ہے۔

(ب) تندہی سے کام :- آجر اپنے کاروبار میں انتہائی توجہ سے کام کرتا ہے اور ہر لحاظ سے اس کی کامیابی اور روز افزوں ترقی کے لیے کوشاں رہتا

ہے کیونکہ اسے علم ہوتا ہے اگر اس نے ایسا نہ کیا تو پھر نہ صرف وہ منافع سے محروم ہو سکتا ہے بلکہ ممکن ہے اسے نقصان بھی اٹھانا پڑے۔

(ج) خوش اخلاق :- کسی کاروبار کی کامیابی میں آجر کی خوش اخلاقی کا بھی بہت عمل دخل ہوتا ہے۔ خوش اخلاق کاروباری شخص کے پاس گاہک بخوشی آتے ہیں جس سے نہ صرف کاروبار ترقی کی راہ پر گامزن ہوتا ہے، بلکہ منافع میں بھی اضافہ ہوتا ہے اس لئے واحد آجر اپنے کاروبار کی ترقی کی خاطر اپنے گاہکوں سے خوش اخلاقی سے پیش آتے ہیں۔

(د) گاہکوں کی ضروریات کا علم رکھنا :- واحد آجر اس بات سے اچھی طرح باخبر ہوتا ہے کہ اگر وہ گاہکوں کی ضرورت کا سامان کاروبار میں نہیں رکھے گا تو اس کی فروخت متاثر ہوگی۔ لہذا وہ اپنے گاہکوں کی ضروریات سے ہر لمحہ باخبر رہتا ہے اور ان کی ضروریات اور پسند کے مطابق چیزیں مہیا کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ تاکہ اس کی آمدنی اور منافع میں اضافہ ہو۔

## 6- ذاتی تسکین :-

چونکہ واحد آجر اپنے کاروبار کا اکیلا مالک ہوتا ہے اسلئے اپنے کاروبار کے تمام کام یا تو وہ بذات خود سرانجام دیتا ہے یا پھر اپنی نگرانی میں حسب منشاء ملازم سے کرواتا ہے۔ اس لیے اس کو ذاتی طور پر تسلی رہتی ہے کہ ہر کام احسن طریقے سے سرانجام پا رہا ہے۔

## 7- خود مختاری:-

واحد ملکیتی کاروبار چونکہ واحد آجر کی ملکیت ہوتا ہے۔ جس کی وجہ سے اسے مکمل خود مختاری حاصل ہوتی ہے۔ وہ کسی دوسرے کا ملازم اور محکوم نہیں ہوتا اس لیے وہ اپنے آپ کو اس معاملہ میں با اختیار دیکھ کر خوش محسوس کرتا ہے۔

## 8- اخفائے راز:-

اس قسم کے کاروبار میں چونکہ کاروبار کی تمام ذمہ داری اکیلے مالک پر ہوتی ہے اس لیے تمام کاروباری فیصلے وہ خود ہی کرتا ہے اور کسی دوسرے کو اس میں شریک کرنے کا پابند نہیں ہے۔ مزید یہ کہ واحد ملکیتی کاروبار کا حساب کتاب قانوناً پبلک کے ملاحظہ کے لیے پیش کرنا ضروری نہیں ہوتا (جو کہ مشترکہ سرمایہ کی کمپنی میں لازمی ہے) اس لیے کاروباری راز افشا نہیں ہوتا۔

## 9- بلا تاخیر فیصلے:-

واحد آجر کو اپنے کاروبار کی ترقی کے لیے خود سوچنے اور فیصلہ کرنے کی سہولت حاصل ہوتی ہے۔ یہ کسی سے رائے لینے یا دوسرے کی رائے کو اپنے فیصلہ میں شامل کرنے کا پابند نہیں ہوتا۔ اس لیے اپنی سمجھ بوجھ کے مطابق بلا تاخیر فیصلہ کر کے اس پر عمل کرتا ہے۔ جس کی وجہ سے اسے منافع حاصل کرنے کے بہتر مواقع میسر آ جاتے ہیں۔



## 10- مصارف میں کمی:-

واحد ملکیتی کاروبار کو تنظیم کی دوسری اقسام کے مقابلہ میں درج ذیل وجوہات کی بناء پر کاروباری اخراجات میں بچت کی سہولت حاصل ہوتی ہے۔

(الف) واحد آجر ضرورت پڑنے پر اپنے افراد خانہ کو بھی کام پر لگا لیتا ہے۔

اس طرح اس کے کاروباری اخراجات میں بچت ہوتی ہے۔

(ب) چونکہ گاہکوں سے اس کا براہ راست رابطہ ہوتا ہے اس لیے اشیاء کی فروخت کے لیے اسے نشر و اشاعت پر رقم خرچ نہیں کرنی پڑتی۔

(ج) اپنی ذاتی نگرانی کے باعث واحد آجر کاروبار پر غیر ضروری اخراجات کا بوجھ نہیں پڑنے دیتا۔

(د) چونکہ اس کاروبار کے لیے قانونی لحاظ سے باقاعدہ حساب نویسی کرنا اور متفقہ گوشواروں کی تیاری لازمی نہیں چنانچہ واحد آجر کو پیشہ ور کھاتہ نویس اور اکاؤنٹنٹ کی خدمات حاصل کرنے کے لیے رقم خرچ نہیں کرنا پڑتی۔

## 11- یکجہ دار:-

واحد ملکیتی کاروبار میں یکجہ ہوتی ہے جس کی وجہ سے آجر بدلتے ہوئے کاروباری حالات کے مطابق اپنے کاروبار میں آسانی سے تبدیلیاں کر سکتا ہے اور اس طرح وہ نقصان کے ممکنہ خطرہ سے بچ سکتا ہے۔

## 12- گاہکوں اور مزدوروں سے ذاتی روابط:-

واحد ملکیتی کاروبار میں آجر کے لیے اپنے گاہکوں سے ذاتی رابطہ رکھنا ممکن ہوتا ہے۔ اس لیے وہ گاہکوں کی پسند، مالی حالت اور ان کی نفسیات کے بارے میں زیادہ باخبر ہوتا ہے۔ اس لیے آجر کو ان کی خواہشات کے مطابق اشیاء مہیا کرنے میں آسانی رہتی ہے۔

واحد مالک کا اپنے مزدوروں سے بھی ذاتی رابطہ ہوتا ہے۔ وہ ان کے مسائل سے واقف ہوتا ہے۔ اس لیے مشکل حالات میں ان کی بروقت مدد کر کے ان کی ہمدردیاں حاصل کرتا ہے۔ اس طرح مزدور بھی دل لگا کر کام کرتے ہیں جس کے باعث اس کی آمدنی اور منافع میں خاطر خواہ اضافہ ہوتا ہے۔

## 13- آسان انتقال پذیری:-

واحد آجر جب چاہے اپنے کاروبار کو کسی بھی دوسرے شخص کے نام منتقل کر سکتا ہے کیونکہ اس قسم کے کاروبار کو منتقل کرنے پر کسی قسم کی قانونی رکاوٹ نہیں ہوتی۔

## 14- ختم کرنے میں آسانی:-

یہ کاروبار چونکہ فرد واحد کی ملکیت ہوتا ہے اس لیے وہ جب چاہے اسے ختم کر سکتا ہے۔ اس مقصد کے لیے اسے کسی قانونی کارروائی کے عمل سے نہیں گزرنا پڑتا۔

## واحد ملکیتی کاروبار کے نقصانات :-

### (Disadvantages Of Sole Proprietorship)

#### 1- محدود سرمایہ :-

واحد مالک کے وسائل اور ذرائع عموماً "محدود ہوتے ہیں۔ سرمایہ کی فراہمی اس کے لیے دشوار ہوتی ہے۔ نتیجتاً "واحد آجر کو سرمائے کی کمی کے باعث درج ذیل دشواریوں کا سامان کرنا پڑتا ہے:-

(الف) وسعت میں دشواری: سرمائے کی قلت کے باعث واحد آجر کو عموماً چھوٹے پیمانے پر کام کرنا پڑتا ہے اور کاروبار کو ایک خاص حد سے آگے بڑھانا ممکن نہیں ہوتا۔ اس طرح تنظیم کی یہ شکل ان فوائد سے محروم رہتی ہے جو کہ بڑے پیمانے کے کاروبار کو حاصل ہوتے ہیں۔

(ب) ماہرین کی خدمات حاصل نہ کر سکتا: واحد آجر سرمائے کی کمی کے باعث مختلف شعبوں میں مہارت رکھنے والے کارکنوں مثلاً "تجربہ کار کاریگر، انجینئر، سیلز مین اور اکاؤنٹنٹ وغیرہ کو حاصل نہیں کر سکتا۔ اس وجہ سے وہ اپنے منافع میں خاطر خواہ اضافہ کرنے میں ناکام رہتا ہے اور اس کی استعداد کار ست رہتی ہے۔

#### 2- غیر محدود ذمہ داری :-

واحد ملکیت میں آجر کی ذمہ داری غیر محدود ہوتی ہے اس لیے وہ تنہا اپنے کاروبار کے سارے قرضوں اور دیگر واجبات کی ادائیگی کا ذمہ دار ہوتا ہے۔ اس کی

تمام ذاتی جائیداد بھی خطرے میں رہتی ہے۔ نقصان کی صورت میں اگر آجر کاروبار میں لگے ہوئے سرمایہ سے قرضوں اور واجبات کی ادائیگی نہ کر سکے تو ان کو چکانے کے لیے مالک کو اپنی ذاتی جائیداد بھی استعمال کرنی پڑتی ہے۔ اس لیے بعض اوقات نقصان کی صورت میں اس کی مکمل تباہی ہو جاتی ہے۔

### 3- محدود انتظامی قابلیت:-

کاروباری امور کی انجام دہی کے لیے واحد آجر کو ذاتی قابلیت پر انحصار کرنا پڑتا ہے۔ ضروری نہیں کہ ہر آجر جملہ کاروباری امور پر یکساں دسترس رکھتا ہے۔ قدرت نے ہر شخص کو کچھ صلاحیتیں بخشی ہیں۔ اگر ایک شخص مال کی خرید و فروخت میں ماہر ہے تو ہو سکتا ہے کہ وہ دیگر امور میں اچھی قابلیت نہ رکھتا ہو۔ اس طرح اگر کوئی فرد انتظامی امور میں ماہر ہے تو ہو سکتا ہے کہ وہ خرید و فروخت و دیگر امور میں مہارت نہ رکھتا ہو۔ نتیجتاً "واحد آجر کاروبار کے تمام امور کو اچھی طرح سرانجام نہیں دے سکتا اور یہی چیز کاروبار کے لیے ناکامی کا باعث بن سکتی ہے۔"

### 4- ملازمین کی ترقی کا فقدان:-

واحد ملکیتی کاروبار عموماً محدود پیمانے پر کیا جاتا ہے۔ اس کی وسعت کے مواقع بہت کم ہوتے ہیں۔ اس لیے ملازمین کو ترقی کے مواقع میسر نہیں آتے۔ جس کی وجہ سے ملازمین دل لگا کر کام نہیں کرتے۔



## 5- غلط فیصلے:-

کاروبار کی اس تنظیم میں فرد واحد ہی کاروبار کو درپیش مسائل پر غور کرتا ہے اور ان سے متعلق فیصلے کرتا ہے۔ اس لیے بعض اوقات فیصلہ کرتے وقت ان مسائل کے جملہ پہلوؤں کی طرف توجہ نہیں دے سکتا۔ نتیجتاً وہ غلط فیصلہ کر لیتا ہے۔ جس کی وجہ سے اسے نفع کی بجائے نقصان برداشت کرنا پڑتا ہے۔

6- تنہا نقصان کا ذمہ دار ہونا:-

یہ کاروبار چونکہ فرد واحد کی ملکیت ہوتا ہے اس لیے نقصان کی صورت میں تمام نقصان اسے تنہا برداشت کرنا پڑتا ہے۔ زیادہ نقصان کی صورت میں اسے اپنی ذاتی جائیداد سے بھی ہاتھ دھونا پڑتے ہیں۔

7- تنہا آدمی اور بہت سے کام:-

واحد آجر کو سارے کام عموماً خود ہی سرانجام دینے پڑتے ہیں۔ اس لیے وہ کاروبار کے ہر پہلو کی طرف توجہ نہیں دے سکتا۔ اشیاء کی پیدائش سے لے کر ان کی فروخت تک تمام مراحل کی نگرانی اسے خود ہی کرنا پڑتی ہے۔ اگر وہ پیدائش کی طرف توجہ دیتا ہے تو فروخت عدم توجہ کا شکار ہو جاتی ہے۔ اگر فروخت کی طرف توجہ دے تو پیدائش اس کی توجہ سے محروم رہ جاتی ہے۔ نتیجتاً کاروبار کے ناکام ہونے کا خدشہ ہوتا ہے۔

## 8- خسارے کا خوف:-

اس کاروبار میں نقصان کا بوجھ فرد واحد کو برداشت کرنا پڑتا ہے اس لیے وہ

کوئی بھی خطرہ مول لینے کے لیے تیار نہیں ہوتا۔ نقصان کا خوف اس کو بڑا فیصلہ نہیں کرنے دیتا۔ وہ کوئی ایسا کام شروع کرنے کی جرات نہیں کرتا۔ جس میں خسارے کا خدشہ ہو۔ کوئی نیا طریقہ پیدائش آزمانے اور اس سے مستفید ہونے کی ہمت نہیں کرتا ڈر تارہتا ہے کہ کہیں نقصان ہونے کے باعث اسے کاروبار ہی بند نہ کرنا پڑے جس کی وجہ سے کاروبار ترقی نہیں کر پاتا۔

9- ذاتی قابلیت پر کامیابی کا انحصار:-

واحد ملکیتی کاروبار کی کامیابی کا زیادہ تر انحصار مالک کی ذاتی قابلیت پر ہوتا ہے۔ اس کی موت، بیکدوشی یا عدم موجودگی کی صورت میں اگر اس کے وارث کے اندر وہ قابلیت موجود نہ ہو تو عموماً کاروبار فیل ہو جاتا ہے۔

10- ناپائیداری / محدود عمر:-

واحد ملکیتی کاروبار کی عمر آجر کی مرضی اور زندگی کے ساتھ وابستہ ہے۔ مالک کے فوت، پاگل، یا دیوالیہ ہونے کی صورت میں یہ کاروبار ختم ہو کر رہ جاتا ہے۔ اسی طرح مالک کسی بھی دوسرے شخص کے فیصلے کا پابند نہیں ہوتا۔ وہ جس وقت چاہے اپنے کاروبار کو ختم کر سکتا ہے۔ کوئی دوسرا اسے کاروبار جاری رکھنے پر مجبور نہیں کر سکتا۔

## واحد ملکیتی کاروبار کی اہمیت :-

### (Importance of sole Proprietorship)

واحد ملکیتی کاروبار اپنے اندر پائی جانے والی خوبیوں کی وجہ سے انتہائی اہمیت کا حامل ہے۔ یہی وجہ ہے کہ دنیا کے ترقی یافتہ ممالک کے علاوہ ترقی پذیر ممالک میں بھی بیشتر کاروبار واحد ملکیت کے تحت کیا جا رہا ہے۔ تنظیم کی دیگر اقسام مثلاً شراکت اور مشترکہ سرمائے کی کمپنی وغیرہ کے تحت پیدا کی جانے والی اشیاء اور فراہم کی جانے والی خدمات کا واحد ملکیتی کاروبار بہ بحسن و خوبی مقابلہ کر رہا ہے۔ اس حقیقت سے انکار نہیں کیا جاسکتا ہے کہ واحد ملکیت کے تحت پیدا ہونے والی اشیاء اور فراہم کی جانے والی خدمات کا تناسب کل پیداوار اور خدمات کے مقابلہ میں کافی کم ہے لیکن افادیت کے لحاظ سے کاروبار کی اس تنظیم کی اہمیت سے انکار ممکن نہیں۔

کاروبار کا یہ طریقہ انتہائی قدیم، آسان اور سادہ ہے۔ ایسا کاروبار عام قانونی پابندیوں سے بھی آزاد ہوتا ہے۔ اس لیے اسے با آسانی شروع کیا جاسکتا ہے۔ واحد ملکیتی کاروبار کو تھوڑے سے سرمائے سے شروع کیا جاسکتا ہے۔ کاروبار کی اس قسم کو شروع کرنے کے لیے مالک کا زیادہ تعلیم یافتہ ہونا بھی ضروری نہیں۔ اگر اس میں ایک اچھے منتظم کے اوصاف موجود ہوں تو وہ ایسے کاروبار کو بخوبی چلا سکتا ہے۔ یہ کاروبار عموماً صارفین کے نزدیک ترین مقلات پر کیا جاتا ہے، اس لیے ان کو اپنی ضروریات کی اکثر بیشتر چیزیں حسب خواہش آسانی سے مل جاتی ہیں۔ بچہ، بوڑھا، عورت، مرد، سب جب چاہیں واحد آجر سے اشیاء خرید لاتے ہیں۔

ارتکاز دولت کسی بھی ملک میں معاشی ناہمواری کا سبب بنتا ہے۔ جس سے بے شمار معاشرتی خرابیاں جنم لیتی ہیں۔ واحد ملکیتی کاروبار کی مدد سے ملکی دولت کو محض چند ہاتھوں میں سمٹنے سے اگر مکمل طور پر روکا نہیں جاسکتا تو کم از کم اس کی رفتار کو سست ضرور کیا جاسکتا ہے۔ اس طرح نہ صرف دولت کی غیر مساوی تقسیم کے نقصانات سے معاشرہ کو بچایا جاسکتا ہے بلکہ ملک کی معاشی اور اقتصادی ترقی کی رفتار کو بھی تیز کیا جاسکتا ہے۔ یہ کہ واحد ملکیتی کاروبار آجر کے لیے ذاتی طور پر فائدہ مند ہونے کے ساتھ ساتھ معاشرہ کے لیے اس لحاظ سے بھی مفید ہے کہ اس کی مدد سے آجر مادی خود کفالت حاصل کرتا ہے اور وہ معاشرہ پر بوجھ بننے کی بجائے اس کے لیے ایک سرمایہ ثابت ہوتا ہے۔ اس لیے ہم بلا تامل یہ کہہ سکتے ہیں کہ واحد ملکیتی کاروبار کا وجود کسی بھی ملک و قوم اور معاشرہ کے لیے انتہائی اہمیت کا حامل ہے اور اس سے فرار ممکن نہیں۔



## شرکت (Partnership)

جب نسل انسانی اس دنیائے فانی میں ظہور پذیر ہوئی تو کاروبار کی کوئی چیز یہاں پر موجود نہ تھی۔ انسان نے سالہا سال تک پھلوں اور درختوں کے پتوں کے علاوہ جانوروں کے گوشت پر گزارہ کیا۔ گھاس پھوس حیوانوں کی کھالوں اور درختوں کی چھالوں کو اپنا تن ڈھانپنے کے لیے استعمال کیا۔ پہاڑوں کی غاروں اور کھلے آسمان تلے بسرا کیا۔ ہر کنبہ مکمل طور پر خود کفیل تھا۔ زمانے نے کروٹ بدلی تو انسانی خواہشات بھی بڑھنے لگیں۔ ان خواہشات کی تسکین کے لیے بتدریج مختلف کاروبار وجود میں آنے لگے۔

زمانے کی ضرورتوں نے ہمیشہ مختلف نظاموں میں تبدیلیوں کا احساس پیدا کیا ہے۔ اسی احساس کی شدت اور حالات کی ضرورتوں کے تحت نظام بدلے گئے۔ اس رد و بدل میں جہاں تنوع پسندی کی انسانی فطرت کا تعلق ہے وہاں اس کا گہرا تعلق ان اراہوں سے بھی ہے جن کے تحت نیا نظام لایا جاتا ہے۔ انسانی پسند میں رد و بدل نے انسان کی اشیائے ضرورت کو اس قدر بڑھایا کہ ان کو مہیا کرنا چھوٹے موٹے کاروبار کے بس میں نہ رہا۔ اشیائے صرف خواہش انسانی کے مطابق انواع و اقسام میں پیش کرنے کے لیے جہاں بہت سے سرمایہ کی ضرورت ہے۔ وہاں اچھی خاصی مہارت کی ضرورت ہے چنانچہ ایک آدمی کے لیے یہ قریباً "قریباً" ناممکن ہے کہ وہ وافر مقدار میں سرمایہ فراہم کرنے کے ساتھ ساتھ کاروبار کے تمام شعبوں پر یکساں دسترس رکھتا ہو۔ اس کمزوری کی وجہ سے انسان نے دوسرے لوگوں کے تعاون کی

ضرورت کو محسوس کیا۔ چنانچہ ایسے کاروبار جس میں وافر سرمایہ کاروباری صلاحیتوں اور بہترین انتظامی تجربہ کی ضرورت ہو۔ مختلف استعداد اور صلاحیت رکھنے والے افراد کا اشتراک بہترین عمل تصور کیا گیا ہے۔

واحد ملکیتی کاروبار میں سرمایہ کی کمی محدود تنظیمی صلاحیت وغیرہ ایسے نقائص ہیں جن کی وجہ سے کاروبار کی انتظامیہ کی کسی ایسی صورت کی ضرورت کو محسوس کیا گیا جن میں یہ نقائص اور خرابیاں نہ ہوں۔ یہی چیز شراکت کو وجود میں لائی۔ پس جب کوئی شخص یہ محسوس کرتا ہے کہ اسے کاروبار کے لیے مزید سرمایہ درکار ہے یا کام کی مناسب دیکھ بھال کے لیے کسی کی مدد کی ضرورت ہے تو وہ کسی بھی دوسرے شخص یا اشخاص کو کاروبار میں بطور حصہ دار شریک کر لیتا ہے اور یوں یہ کاروبار شراکتی کاروبار کا روپ دھار لیتا ہے۔ جب یہ سب ساتھی ایک ہی مقصد کے لیے ایک ہی جگہ اکٹھے ہوتے ہیں تو ان کے اس کاروباری طرز عمل کو شراکت کا نام دیا جاتا ہے۔

دو یا دو سے زائد افراد جب کسی جائز اور قانونی کاروبار کو باہمی مفاد کی خاطر چلانے کے لیے ذاتی خواہش کی بناء پر اکٹھے ہوں اس کے لیے سرمایہ کاری کریں کاروبار کے لیے کام کریں اور اس کے نفع و نقصان میں حصہ دار ہوں تو ایسے کاروبار کو ہم شراکتی کاروبار کا نام دیتے ہیں۔ بشرطیکہ عام کاروبار میں ان کی تعداد بیس (20) جبکہ بینکنگ کے کاروبار میں ان کی تعداد (10) سے زائد نہ ہو۔

شراکتی کاروبار میں شامل ہونے والوں کو انفرادی طور پر شریک (Partner) اور اجتماعی طور پر فرم (FIRM) کہا جاتا ہے۔ شرکاء آپس میں ایک زبانی یا تحریری معاہدہ کے تحت اپنے حقوق و فرائض کا تعین کرتے ہیں جسے معاہدہ

شراکت (Partnership Deed) کہا جاتا ہے۔

قانون شراکت داری مجریہ 1932ء میں شراکت کی تعریف مندرجہ ذیل الفاظ میں کی گئی ہے:-

”شراکت ان لوگوں کے درمیان رشتہ داری کا نام ہے جو ایسے کاروبار کے منافع کی حصہ داری پر رضامند ہوں جسے سب مل کر یا کوئی ایک سب کے نمائندے کی حیثیت سے چلائے۔“

- 1- شراکتی کاروبار میں کم از کم دو افراد کی شرکت لازمی ہے۔ چونکہ شراکت ایک رشتہ ہے اس لیے دو سے کم افراد میں کوئی رشتہ قائم نہیں ہو سکتا۔
- 2- مروجہ ایکٹ کے تحت عام کاروبار میں زیادہ سے زیادہ بیس افراد جبکہ بینکنگ کے کاروبار میں زیادہ سے زیادہ دس افراد شریک ہو سکتے ہیں۔
- 3- صرف ان ہی افراد کے درمیان شراکت قرار پا سکتی ہے جو کہ قانونی طور پر اس کے اہل اور مجاز ہوں۔

- 4- شرکاء کے درمیان زبانی یا تحریری معاہدہ کا ہونا لازمی امر ہے۔ تاہم تحریری معاہدہ بہتر ہے تاکہ مستقبل کی مشکلات سے بچا جاسکے۔
- 5- یہ شراکت کسی بھی ایسے کاروبار کے لیے ہونی چاہیے جس کا مقصد منافع کماتا ہو۔

- 6- غیر قانونی طریقوں سے نفع کمانے کے لیے شراکت داری کو کاروباری شراکت نہیں کہا جاسکتا۔

- 7- حاصل شدہ منافع شرکاء میں طے شدہ تناسب سے تقسیم ہوتا ہے۔ جبکہ کاروباری نقصان بھی حصہ داروں کو اسی تناسب سے برداشت کرنا

ہوتا ہے۔

- 8- کاروبار کا شریک جو بھی کام کرتا ہے۔ وہ ذاتی حیثیت سے بھی کرتا ہے اور دیگر شرکاء کے نمائندہ کی حیثیت سے بھی۔
- 9- شرکاء کی شراکتی کاروبار سے علیحدہ کوئی قانونی حیثیت نہیں ہوتی۔
- 10- شراکتی کاروبار میں شرکاء کی ذمہ داری غیر محدود ہوتی ہے۔
- 11- اگر نابالغ افراد کو کاروبار میں بطور شریک شامل کیا جائے تو وہ نفع میں شریک ہوتے ہیں لیکن نقصان میں نہیں۔
- 12- شراکتی کاروبار میں کوئی بھی شریک اپنا حصہ دوسرے شرکاء کی مرضی کے بغیر منتقل نہیں کر سکتا۔

### شراکت کے فوائد (Advantages of Partnership)

#### 1- کثیر سرمایہ کی دستیابی:-

شراکتی کاروبار میں چونکہ کاروبار کا ہر شریک سرمایہ لاتا ہے اس لیے سرمایہ کی مقدار واحد ملکیتی کاروباری کی نسبت زیادہ ہوتی ہے جس کی وجہ سے نسبتاً وسیع کاروبار کیا جاسکتا ہے۔ نتیجتاً "شراکتی فرم کو درج ذیل سہولتیں حاصل کرنے میں آسانی رہتی ہے۔

(الف) کاروبار میں بہترین مشینوں کا استعمال ممکن ہو جاتا ہے۔ اس طرح معیاری اشیاء کا ارزاں قیمت پر حصول آسان ہوتا ہے۔ معیار اور قیمت میں مقبولیت کی بناء پر کاروبار کے لیے نفع کمانے کے مواقع زیادہ ہو جاتے



ہیں۔

(ب) وسیع کاروبار کے باعث تحقیق و تجربات پر خرچ کرنے میں مدد ملتی ہے۔ جس کی وجہ سے کم لاگت میں معیاری اشیاء تیار کرنے میں سہولت حاصل ہوتی ہے۔

(ج) وافر سرمایہ کے باعث قابل اور ماہر کاریگروں کی خدمات حاصل کی جا سکتی ہیں۔ اس کے علاوہ دیگر کاروباری امور میں مہارت رکھنے والے ذہین لوگوں کی خدمات سے بھی استفادہ حاصل کرنا ممکن ہوتا ہے۔

2- تشکیل میں آسانی:-

شرکتی کاروبار کی تشکیل بہت آسان ہے۔ شراکت قائم کرنے کے لیے کم از کم دو آدمیوں اور شرکاء کے درمیان ایک معاہدہ کی ضرورت ہے جو کہ زبانی یا تحریری کسی بھی شکل میں ہو سکتا ہے۔

3- کم قانونی بندشیں:-

شرکت قائم کرنے کے لیے قانونی طور پر بہت کم پابندیاں ہیں۔ جب لوگ آپس میں مل کر کاروبار کی غرض سے کوئی معاہدہ طے کر لیتے ہیں تو شراکت قائم ہو جاتی ہے۔ بشرطیکہ یہ معاہدہ غیر قانونی نہ ہو۔

4- باہمی مشاورت:-

اس حقیقت سے انکار نہیں کیا جاسکتا ہے کہ اکیلا شخص اتنا اچھا فیصلہ نہیں کر سکتا جتنا کہ کچھ اشخاص مشاورت سے کر سکتے ہیں۔ اسی

طرح موثر اقدامات بھی باہمی مشورہ سے اٹھائے جاسکتے ہیں۔ شراکت میں شرکاء کے مفادات چونکہ مشترک ہوتے ہیں۔ اس لیے ہر شریک کاروبار پر کڑی نگاہ رکھتا ہے۔ وہ باہمی مشاورت سے نفع کے امکانات بڑھانے اور نقصان کم کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ جس سے کاروبار کو بہت فائدہ پہنچتا ہے اور باہمی اعتماد کو تقویت حاصل ہوتی ہے۔

5- قرضہ کی سہولت:-

شراکت داری میں کاروبار کی ضرورتوں کے پیش نظر اگر قرضہ حاصل کرنے کی ضرورت پڑے تو اسے واحد ملکیتی کاروبار کی نسبت قرضہ کی بہتر سہولتیں حاصل ہوتی ہیں۔ کیونکہ ہر شریک اپنے تعلق اور رسوخ کی بناء پر قرضہ حاصل کر سکتا ہے۔

6- کاروبار کی وسعت میں آسانی:-

شراکتی کاروبار کو وسیع کرنے کے لیے اگر مزید سرمایہ درکار ہو تو حسب گنجائش نئے شریک کو شامل کر کے سرمایہ حاصل کیا جاسکتا ہے۔

7- تقسیم کار:-

شراکت میں شرکاء کے مفادات مشترک ہوتے ہیں اس لیے ہر حصہ دار اپنی قابلیت اور صلاحیت کے مطابق کاروبار کا کام سنبھال لیتا ہے۔ اسی طرح شراکت تقسیم کار اور تخصیص کار کے اصولوں پر چلتی ہے اور اس کے فوائد سے فیض یاب ہوتی ہے۔ ہر حصہ دار کی محنت

کاروبار کو ترقی دینے کا سبب بنتی ہے۔

8- مزدور اور مالک کے تعلقات:-

---

شراکتی کاروبار عموماً درمیانے پیمانے پر ہوتا ہے۔ اس لیے مزدوروں کی تعداد زیادہ نہیں ہوتی اور مالک خود عملی طور پر کاروبار میں حصہ لے رہے ہوتے ہیں۔ ان کے درمیان انتہائی خوشگوار تعلقات استوار کرنا ممکن ہوتا ہے۔ مزدور دل و جان سے اپنی صلاحیتوں کا مظاہرہ کرتا ہے۔ آپس میں غلط فہمیاں پیدا نہیں ہوتیں اور ہڑتال وغیرہ کی نوبت نہیں آتی۔

9- حصہ داروں کے حقوق کا تحفظ:-

---

شراکت میں شرکاء آپس میں معاہدہ کرتے ہیں۔ چنانچہ معاہدہ کی رو سے کسی بھی حصہ دار کی حق تلفی نہیں کی جاسکتی۔ سب حصہ دار ملے شدہ نسبت کے مطابق نفع سے حصہ حاصل کرتے ہیں اور تمام شرکاء کو یہ حق حاصل ہوتا ہے کہ وہ جب چاہیں شراکت کے حسابات کی پڑتال کر سکتے ہیں۔ اگر کوئی حصہ دار یہ محسوس کرے کہ اس کی حق تلفی ہو رہی ہے تو وہ بذریعہ نوٹس شراکت ختم بھی کر سکتا ہے کیونکہ شرکاء ذاتی طور پر ایک دوسرے سے واقف ہوتے ہیں اس لیے وہ نہ صرف اپنے بلکہ دوسرے ساتھیوں کے حقوق کا بھی تحفظ کرتے ہیں۔

## 10- چک دار تنظیم:-

شراکتی تنظیم میں چک پائی جاتی ہے۔ ضرورت پڑنے پر متعدد اور ماہر افراد کو کاروبار میں شریک کر کے فرم کی کارکردگی کو بڑھایا جاسکتا ہے۔ علاوہ ازیں حصہ دار باہمی رضامندی اور صلاح و مشورہ سے اس کے مقاصد اور دوسرے امور میں آسانی سے رد و بدل کر سکتے ہیں۔

## 11- نقصان کی تقسیم:-

شراکتی کاروبار میں اگر نقصان ہو جائے تو وہ شرکاء میں معاہدہ کے مطابق تقسیم ہو جاتا ہے اس طرح حصہ دار انفرادی طور پر اس کا زیادہ بوجھ محسوس نہیں کرتا۔

## 12- رازداری:-

شراکتی کاروبار کو مشترکہ سرمایہ کی انجمن کی طرح اپنے کاروباری حسابات کو عام پبلک کے لیے پیش کرنا لازمی نہیں ہوتا۔ اس لیے کاروباری راز حصہ داروں تک محفوظ رہتے ہیں۔

## 13- ٹیکس میں رعایت:-

رجسٹرڈ فرموں کو ٹیکس کی ادائیگی میں رعایت حاصل ہوتی ہے۔ شرکاء کو کاروباری منافع سے حاصل ہونے والی آمدنی پر انفرادی طور پر ٹیکس ادا کرنا پڑتا ہے۔ جس کی وجہ سے انہیں ٹیکس کی شرح کے نچلے



درجے پر ٹیکس ادا کرنا پڑتا ہے۔  
 14- ختم کرنے میں آسانی:-

شراکتی کاروبار کو حصہ داروں کی باہمی رضامندی یا معاہدہ شراکت کے مطابق آسانی سے ختم کیا جاسکتا ہے۔ اس کاروبار کو ختم کرنے کے لیے ان مراحل سے نہیں گزرنا پڑتا جو کہ مشترکہ سرمایہ کی کمپنی کے کاروبار کو ختم کرنے کے لیے لازمی ہیں۔

### شراکت کے نقصانات (Demerits of Partnership)

شراکتی کاروبار میں جہاں فوائد موجود ہیں وہاں کچھ نقائص بھی پائے جاتے ہیں۔ جنہیں یکسر نظر انداز نہیں کیا جاسکتا۔ گو ان نقصانات کی وجہ سے کاروبار کی اس تنظیم کی افادیت سے انکار نہیں کیا جاسکتا لیکن ان سے اس کی افادیت میں کمی کا احساس ضرور ہوتا ہے۔  
 1- غیر محدود ذمہ داری:-

شراکتی کاروبار میں غیر محدود ذمہ داری کے باعث شرکاء کو کافی خطرہ ہوتا ہے۔ بعض اوقات کاروبار کے نقصان کی تلافی کرنے کے لیے انہیں اپنی ذاتی جائیداد سے بھی ہاتھ دھونے پڑتے ہیں۔ کسی ایک شریک کی غلطی یا بددیانتی کا نقصان سب کو برداشت کرنا پڑتا ہے۔ بعض اوقات

کسی ایک شریک کے غلط فیصلے کے نتائج کا خمیازہ بھی سب حصہ داروں کو بھگتنا پڑتا ہے۔ اس لیے حصہ دار جرات اور بلند حوصلہ کے ساتھ بڑے کاروبار میں ہاتھ نہیں ڈالتے۔ وہ کاروبار میں جدت اور اختراع سے بھی گریز کرتے ہیں۔ جس کے باعث وہ متعدد اندرونی اور بیرونی کفالتوں سے محروم ہو جاتے ہیں۔

غیر محدود ذمہ داری کی بناء پر شرکاء کی کوشش یہ ہوتی ہے کہ نہ صرف تمام حصہ دار برابر کا سرمایہ کاروبار میں لگائیں بلکہ ساتھ ساتھ مالی اعتبار سے بھی یکساں حیثیت کے مالک ہوں تاکہ نقصان ہونے کی صورت میں کسی ایک حصہ دار پر زائد بوجھ نہ پڑے۔ چنانچہ دولت مند عام حیثیت کے لوگوں سے شراکت نہیں کرتے۔ چونکہ شرکاء کی ذمہ داری نہ صرف انفرادی بلکہ اجتماعی طور پر غیر محدود ہوتی ہے۔ فرم میں شریک کوئی حصہ دار اگر فرم کے نقصان یا واجبات کو ادا کرنے کا اہل نہ ہو تو دوسرے شرکاء کو اس کے حصہ کا نقصان بھی برداشت کرنا پڑے گا۔ کچھ ترقی یافتہ ممالک میں محدود شراکت داری کا بھی رواج ہے۔ ہمارے ملک میں محدود شراکت کا وجود نہیں ہے۔ محدود شراکت میں غیر محدود ذمہ داری والے کم از کم ایک شریک کا ہونا ضروری ہے۔

## 2- فیصلوں میں تاخیر:-

شراکتی کاروبار میں کوئی بھی فیصلہ اس وقت تک قابل قبول نہیں ہوتا جب تک فرم کے تمام شرکاء اس پر رضامند نہ ہوں۔ تمام حصہ

داروں کی رضامندی دقت طلب بات ہوتی ہے۔ اس طرح فیصلوں میں تاخیر ہوتی ہے۔ بعض ایسے کاروباری معاملات التواء میں پڑ جاتے ہیں۔ جن کے لیے فوری اقدام یا فیصلے کی ضرورت ہوتی ہے۔ چنانچہ مفید اقدامات بروقت نہ کر سکنے کی وجہ سے کاروبار کو نقصان بھی ہو سکتا ہے۔ اختلاف رائے کے اسباب میں بعض اوقات کسی حصہ دار کی نا سمجھی اور بے جا ضد کا بھی دخل ہوتا ہے۔ ایسے شریک کو ہم خیال بنانے میں بعض اوقات اتنا وقت صرف ہو جاتا ہے کہ فیصلہ کا صحیح وقت ہی ہاتھ سے نکل جاتا ہے۔

### 3۔ سرمایہ کا منجمد ہونا:-

شراکتی کاروبار میں حصہ دار کے لیے سرمایہ لگانا آسان ہوتا ہے۔ مگر سرمائے کو نکالنا بہت مشکل ہوتا ہے۔ جس کی وجہ سے شراکت میں لگا ہوا سرمایہ تقریباً "منجمد ہو کر رہ جاتا ہے۔ کوئی بھی شریک اپنا لگایا ہوا سرمایہ کسی دوسرے کے نام منتقل نہیں کر سکتا۔ اگر وہ ایسا کرنا چاہے تو اس کے لیے دیگر تمام شرکاء کی رضامندی حاصل کرنا ضروری ہے۔ دیگر یہ کہ سرمایہ جس شخص کے نام پر منتقل کیا جائے گا وہ شخص ایک نئے حصہ دار کی حیثیت حاصل کر لے گا۔ جس کی وجہ سے شرکاء پر نیا معاہدہ کرنا لازم ہو جائے گا۔

### 4۔ شکوک و شبہات:-

جو شریک کاروبار میں عملی طور پر حصہ لیتے ہیں ان کو مالی یا

رقوم کی بددیانتی کے مواقع زیادہ میسر آسکتے ہیں۔ اس لیے حصہ داروں میں شکوک و شبہات پیدا ہو جاتے ہیں۔ ہر حصہ دار دوسرے کو شک کی نظر سے دیکھتا ہے اور اس کے متعلق بدگمانیاں دل میں پالنے لگتا ہے۔ ایسی صورت حال میں کاروباری ماحول خراب ہو جاتا ہے اور کاروبار کی تنزلی کے امکانات بڑھ جاتے ہیں۔

### 5- سرمایہ کی کمی:-

اگرچہ شراکت میں واحد آجر کی نسبت زیادہ سرمایہ میسر آ جاتا ہے۔ پھر بھی حصہ دار اپنی بساط کے مطابق ایک خاص حد تک ہی سرمایہ لگاتے ہیں۔ جس سے کل سرمایہ انتہائی وافر مقدار میں میسر نہیں آتا۔ محدود سرمایہ سے ایسا کاروبار شروع نہیں کیا جاسکتا جس میں بہت زیادہ سرمایہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ سرمایہ کی مقدار میں اضافہ کے لیے شرکاء شراکت کی تعداد کو غیر محدود کرنا پڑتا ہے۔ جو کہ قانون شراکت کی رو سے ناممکن ہے۔ چنانچہ جدید دور کی بڑھتی ہوئی کاروباری ضرورتوں کو جدت اور تنوع کے تقاضوں کے ساتھ پورا کرنا شراکت کے دائرے سے باہر ہے۔

### 6- عوام کا اعتماد:-

شراکت کے حسابات کا چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ سے باقاعدہ آڈٹ اور حسابات کی نشر و اشاعت لازمی نہیں اس لیے حقائق کو چھپانے اور دھوکے



دہی کے مواقع زیادہ ہوتے ہیں اس لیے عوام کا ان فرموں پر اعتماد کم ہوتا ہے۔

7- بے پروائی:-

شرکتی کاروبار میں شرکاء کی ذمہ داری چونکہ مشترکہ ہوتی ہے اس لیے بعض اوقات ان کا رویہ انتہائی خود غرضانہ ہو جاتا ہے۔ ایسی صورت میں ہر حصہ دار کی یہ کوشش ہوتی ہے کہ وہ کام تو کم کرے لیکن مفاد زیادہ حاصل کرے اور اگر کاروبار میں کوئی خرابی ہو جائے تو اسے دوسروں پر ڈال دے حصہ داروں کا ایسا رویہ کاروبار کی تنزلی کا باعث بن جاتا ہے۔

8- قانونی خامی:-

کاروباری شراکت میں فرم اگر کسی بات کی ذمہ داری قبول کر لیتی ہے تو یہ تمام شرکاء کی انفرادی طور پر بھی ذمہ داری تصور کی جاتی ہے۔ اسی طرح شراکت کے کسی حصہ دار نے اگر کوئی معاہدہ کسی دوسرے سے کیا ہو تو خواہ دوسرے حصہ دار اسے ناپسند ہی کریں لیکن سب کو یہ معاہدہ نبھانا پڑتا ہے۔

9- عدم استحکام، محدود عمر:-

کاروبار کی اس تنظیم میں نپائیداری کا پایا جانا ایک بہت بڑا نقص ہے۔ یہ کاروبار کئی لحاظ سے نپائیدار ہوتا ہے۔ کسی بھی شریک کے پاگل یا

دیوالیہ ہو جانے سے یہ کاروباری تنظیم خود بخود ختم ہو جاتی ہے۔ کوئی شریک فوت ہو جائے یا بحالت مجبوری شراکت سے علیحدہ ہو جائے تو کاروبار اختتام کو پہنچ جاتا ہے۔ اس کے علاوہ اگر شراکتی معاہدہ کسی مقررہ مدت یا کسی چیز کی تکمیل و تعمیر تک کے لیے گیا ہو تو کسی بھی وجہ سے دوسرے شرکاء کو شراکت سے علیحدگی کا نوٹس دے دیتا ہے تو ایسی صورت میں شراکت قائم نہیں رہ سکتی۔ بعض ناگزیر حالات میں عدالت بھی فرم کی جبری تنسیخ کا حکم جاری کر دیتی ہے۔ مندرجہ بالا صورتیں شراکت کے اس نقص یعنی نپائیداری اور عدم استحکام کا منہ بولتا ثبوت ہے۔

## مشترکہ سرمایہ کی کمپنی:

( Joint Stock Company )

واحد ملکیت اور شراکتی کاروبار کے بارے میں بیان کرنے کے بعد باب کے اس حصہ میں ہم کاروباری تنظیم کی تیسری قسم یعنی مشترکہ سرمایہ کی انجمن کا جائزہ لیں گے۔ سب سے پہلے ہم اس بات پر غور کرتے ہیں کہ کاروبار تنظیم کی ان دو اقسام کے ہوتے ہوئے مشترکہ سرمائے کی کمپنی کی ضرورت کیوں پیش آئی۔

واحد ملکیت کاروباری تنظیم کی انتہائی سادہ اور بہت ہی قدیم قسم ہے۔ لیکن کاروبار کے اس طریقہ میں بہت سی خامیاں تھیں چنانچہ کچھ افراد نے مل کر کاروبار کرنا شروع کر دیا اور اس طرح شراکت داری کی ابتداء ہوئی۔ واحد ملکیتی کاروبار اور شراکت داری کے نقائص کا اگر بغور جائزہ لیا جائے تو ان میں دو نقائص مشترک اور اہم نظر آتے ہیں۔ ایک محدود سرمایہ اور دوسرے غیر محدود ذمہ داری۔ شراکت میں حصہ داروں کی تعداد محدود ہوتی ہے جس کو مقررہ تعداد سے بڑھایا نہیں جاسکتا کیونکہ تعداد میں تجاوز کرنے سے فرم کی حیثیت غیر قانونی ہو جاتی ہے۔ جب شرکاء کی تعداد محدود رہتی ہے تو پھر سرمایہ اتنی مقدار میں اکٹھا نہیں ہو سکتا جو کسی بڑے کاروبار کی ضرورت کو پورا کر سکے۔

دور جدید میں قسم قسم کی مشینوں کی ایجادات نے کافی حد تک انسانی محنت کی جگہ لے لی ہے۔ مشین کے استعمال کا سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ اس طرح اشیاء نسبتاً جلد اور کثیر پیمانہ پر تیار ہوتی ہیں۔ جن کی قیمت انسانی مشقت سے بنی

ہوئی اشیاء کی نسبت بہت کم ہوتی ہے۔ مشینری کو نصب کرنے کے لیے بڑی بڑی مضبوط عمارتوں کے علاوہ ان کی خرید کے لیے کثیر سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے۔ بروقت اور مناسب پیداوار حاصل کرنے کے لیے خام مال کا ذخیرہ بھی کرنا پڑتا ہے، جس کے لیے کافی رقم کی ضرورت ہوتی ہے، المختصر کوئی فیکٹری یا کارخانہ لگانے کے لیے بہت زیادہ سرمایہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس لیے ہر شخص کے بس کی بات نہیں کہ وہ تنہا یا چند دوستوں اور رشتہ داروں کی مدد سے نہ صرف فیکٹری یا کارخانہ قائم کر سکے، بلکہ اسے خوش اسلوبی سے بھی چلا سکے۔ بالخصوص ہمارے ملک میں صنعتی نوعیت کا کاروبار کرنا ہر کس و نا کس کے بس کی بات نہیں۔

آج کل تجارت بھی خوب زوروں پر ہے۔ آمدورفت کی جدید سہولتوں نے فاصلوں کو سمیٹ دیا ہے جس سے ملکی و غیر ملکی تجارت کو فروغ حاصل ہوا ہے۔ تجارت میں سخت مقابلہ ہے اس لیے وہی تاجر زیادہ کما سکتا ہے جو کثیر مقدار میں مال خرید سکے کیونکہ ایسی صورت میں مال نسبتاً کم قیمت پر مل جاتا ہے۔ اس لیے بڑے پیمانے پر تجارت کرنے کے لیے بھی بھاری سرمایہ داری کی ضرورت ہوتی ہے۔

شراکت اور واحد ملکیتی کا رو بار میں غیر محدود ذمہ داری کا نقص بھی کاروبار کی ترقی میں حائل رہتا ہے۔ اگر یہ کاروبار سرمایہ کی قلت کی وجہ سے اپنے واجبات کی ادائیگیوں میں ناکام رہیں تو بعض اوقات کاروباری سرمایہ کے ساتھ ساتھ ذاتی سرمائے اور جائیداد سے بھی ہاتھ دھونے پڑتے ہیں۔ چنانچہ ان دونوں بڑے نقائص کو دور کرنا کاروبار کی ترقی اور وسعت کے لیے انتہائی ضروری تھا۔ "تھیٹا" سوچ و بچار کے بعد کاروباری تنظیم کی ایک ایسی صورت وجود میں آئی جن میں ان دشواریوں پر قابو پایا گیا اس تنظیمی صورت کا نام "مشرکہ سرمایہ کی کمپنی" ہے۔



مشترکہ سرمایہ کی کمپنی میں نہ صرف مندرجہ بالا دونوں نقائص کو دور کیا گیا بلکہ اس کے علاوہ محدود کاروباری صلاحیتوں کی وجہ سے پیدا ہونے والی مشکلات پر بھی قابو پایا گیا۔

مشترکہ سرمایہ کی انجمن میں ممبروں کی تعداد (بشرطیکہ کمپنی پبلک لیٹڈ ہو) غیر محدود ہوتی ہے جبکہ ممبران کی ذمہ داری بھی محدود ہوتی ہے۔ لہذا نقصان کی کوئی بھی صورت سامنے آجائے تو ممبران کی ذاتی جائیداد کاروباری نقصان کی زد سے باہر رہتی ہے۔

مشترکہ سرمایہ کی انجمن میں ممبروں کی تعداد پرائیویٹ لیٹڈ کی صورت میں پچاس تک اور پبلک لیٹڈ کمپنی کی صورت میں غیر محدود ہوتی ہے۔ جس کی وجہ سے کاروبار کے لیے کثیر سرمایہ اکٹھا کیا جاسکتا ہے۔ جبکہ ممبران کی ذمہ داری بھی محدود ہوتی ہے لہذا نقصان کی کوئی بھی صورت سامنے آجائے ممبران کو اپنے لگائے ہوئے سرمایہ سے زیادہ نقصان کسی طور پر برداشت نہیں کرنا پڑے گا۔ چنانچہ ان خصوصیات کی بناء پر یہ طریقہ تنظیم بڑے کاروبار کے لیے انتہائی بہتر ثابت ہوا ہے۔

مشترکہ سرمایہ کی کمپنی کا آغاز انیسویں صدی میں یورپی ممالک کی انجمن سے ہوا۔ برصغیر پاک و ہند میں باقاعدہ طور پر 1882ء میں مشترکہ سرمایہ کی انجمن کا قانون پاس ہوا۔ اس کے بعد 1913ء میں دوبارہ مشترکہ سرمایہ کی انجمن کا قانون پاس کیا گیا جس میں 1936ء میں چند ترامیم کی گئیں۔ قیام پاکستان کے بعد اس قانون کو پاکستان میں نافذ کیا گیا۔ 1984ء میں سرمایہ کاری انجمن کے بارے میں ایک آرڈیننس جاری کیا گیا۔ آج کل پاکستان میں مشترکہ سرمایہ کی انجمنوں کو اسی آرڈی نینس کے تحت قائم کیا جاتا ہے۔

## مشترکہ سرمایہ کی کمپنی کی تعریف:-

سادہ الفاظ میں مشترکہ سرمایہ کی کمپنی سے مراد کاروباری تنظیم کی ایک ایسی قسم ہے جس میں بہت سے لوگ بطور حصہ دار حصص کی شکل میں سرمایہ کاری کرتے ہیں اور کاروبار سے حاصل ہونے والا منافع تمام حصہ داروں میں ان کے لگائے ہوئے سرمائے کے تناسب سے تقسیم ہوتا ہے۔ ایسی انجمن کا وجود محض قانون کے بل بوتے پر ہوتا ہے۔ اس کا انتظام چلانے والے افراد ڈائریکٹرز کہلاتے ہیں جو کہ حصہ داروں کے نمائندوں کے طور پر فرائض سرانجام دیتے ہیں۔ حصہ داروں کی ذمہ داری محدود ہوتی ہے۔ کسی حصہ دار کے پاگل، دیوالیہ یا فوت ہو جانے کا کمپنی کے وجود پر کوئی اثر نہیں پڑتا۔

قانون کمپنی کے رو سے مشترکہ سرمایہ کی انجمن کی تعریف یوں کی جاسکتی ہے۔ ”یہ افراد کی ایک ایسی تنظیم ہے جو منافع حاصل کرنے کی غرض سے قائم کی جاتی ہے۔ یہ کمپنی ایک ایسے سرمایہ کی مالک ہوتی ہے جسے اس کے قائم کرنے والے ممبر فراہم کرتے ہیں۔ یہ سرمایہ حصص کی شکل میں تقسیم کر دیا جاتا ہے۔ ہر حصہ دار ایک یا ایک سے زائد حصے خریدتا ہے۔ یہ حصے آگے منتقل کئے جاسکتے ہیں۔ ان کی خرید و فروخت میں کوئی رکاوٹ نہیں ہوتی۔“

مشترکہ سرمایہ کی کمپنی کی تعریف ان الفاظ میں بھی کی جاتی ہے۔ ”یہ قانون کی پیدا کردہ ایک ایسی مصنوعی شخصیت ہوتی ہے جو ایک خصوصی جداگانہ حیثیت کی حامل ہوتی ہے۔ اس کے ممبرز کی ذمہ داری محدود ہے اور اس کا سرمایہ قابل انتقال حصص میں منقسم ہوتا ہے۔“

یہ بات قابل ذکر ہے کہ کاروبار کے لیے رقم فراہم کرنے والے افراد حصہ دار (Share Holder) کہلاتے ہیں۔ جبکہ کل سرمایہ کے چھوٹے چھوٹے تقسیم شدہ حصے، حصص (SHARES) کہلاتے ہیں۔

پرائیویٹ لیٹڈ کمپنی کی صورت میں حصہ داروں کی تعداد کم از کم دو (2) زیادہ سے زیادہ پچاس (50) ہوتی ہے۔ جبکہ پبلک لیٹڈ کمپنی میں حصہ داروں کی کم از کم تعداد سات (7) لیکن زیادہ سے زیادہ پر کوئی پابندی نہیں۔

مشترکہ سرمایہ کی انجمن کی نمایاں باتیں درج ذیل ہیں:-

1- کمپنی کو اپنے حصہ داروں سے جداگانہ قانونی حیثیت حاصل ہوتی ہے۔

2- حصہ داروں کی زیادہ تعداد شراکت کے مقابلہ میں کہیں زیادہ ہے

3- کمپنی کا سرمایہ حصہ دار فراہم کرتے ہیں۔

4- ماسوائے ڈائریکٹرز کے حصہ داروں کا کاروبار میں عملی تعلق نہیں ہوتا۔

5- ہر حصہ دار ایک یا ایک سے زائد حصے خرید سکتا ہے۔

6- حصص کی خرید و فروخت اور منتقلی آزادانہ ہو سکتی ہے۔

7- کمپنی نفع کمانے کی غرض سے قائم کی جاتی ہے۔

8- کمپنی اپنے نام پر جائیداد کی خرید و فروخت کر سکتی ہے۔

9- کمپنی کی ذمہ داری محدود ہوتی ہے۔

10- کمپنی اپنے نام سے معاہدہ کر سکتی ہے۔

11- کمپنی اپنے نام پر قرضے حاصل کر سکتی ہے۔

12- کاروبار میں تبدیلی آسانی سے نہیں ہو سکتی۔

13- رجسٹرار کمپنیز سے رجسٹریشن لازمی ہے۔

- 14- کمپنی بہت ہی وسیع پیمانے پر کاروبار کر سکتی ہے۔  
 15- عوام سے قرضہ حاصل کرنے کے لیے تمسکات جاری کر سکتی ہے۔  
 16- کمپنی طویل عرصہ حیات رکھتی ہے۔

مشترکہ سرمایہ کی کمپنی کے فوائد:-

(Advantages of joint stock company)

### 1- پائیداری:-

کاروباری تنظیم کی یہ قسم بہت زیادہ پائیدار اور مستقل ہے۔ قانون کمپنی کی رو سے یہ ایک ایسی شخصیت کی حامل ہوتی ہے جسے مسلسل اور مستحکم زندگی حاصل ہو۔ یعنی کسی حصہ دار کے پاگل یا دیوالیہ ہونے سے یہ کاروبار ختم نہیں ہوتا۔ نہ ہی کسی حصہ دار کی موت یا کاروبار سے سبکدوشی سے کمپنی کے وجود اور بقاء پر کوئی اثر پڑتا ہے۔ حتیٰ کہ اگر تمام حصہ دار بدل جائیں اور پرانے ڈائریکٹرز کی جگہ نئے ڈائریکٹرز آجائیں تب بھی کمپنی کا وجود قائم رہتا ہے اور کاروبار بدستور جاری رہتا ہے۔

### 2- کثیر مقدار میں سرمایہ:-

مشترکہ سرمایہ کی انجمن کے قیام کا سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ اس تنظیم کے تحت بہت زیادہ سرمایہ اکٹھا کیا جاسکتا ہے۔ کمپنی کو سرمایہ اکٹھا کرنے کے جو



مواقع میسر ہیں وہ کسی دوسری کاروباری تنظیم کو حاصل نہیں کمپنی حصص کی فروخت کے علاوہ تمسکات اور امانتوں کے ذریعے بھی سرمایہ حاصل کر سکتی ہے۔ کثیر سرمایہ کے باعث کمپنی کو درج ذیل ضمنی فوائد حاصل ہوتے ہیں۔

(الف) وسیع کاروبار :- موجودہ زمانہ میں بڑی بڑی صنعتوں کے قیام اور وسیع پیمانہ پر کاروبار کرنے کے لیے بہت زیادہ سرمایہ کی ضرورت ہوتی ہے جس کا حصول کمپنی کے ذریعے ممکن ہے۔ چنانچہ کمپنی کے ذریعے بڑے پیمانے کے کاروبار کا قیام ممکن ہے۔ لوگوں کو روزگار کے مواقع حاصل ہوتے ہیں۔

(ب) وسائل کا بہترین استعمال :- مشترکہ سرمائے کی انجمن اپنے کثیر سرمائے کی بدولت عاقلین پیدائش کی مناسب مقدار حاصل کر سکتی ہے۔ عمدہ مشینیں فنی ماہرین اور تجربہ کار کاریگروں کی خدمات حاصل کرنا ممکن ہوتا ہے۔ اعلیٰ معیار کی اشیاء تیار کی جاتی ہیں۔ جس سے کاروبار کو فروغ حاصل ہوتا ہے۔ قانون تکثیر حاصل کے نفاذ سے مختتم لاگت بتدریج کم ہوتی جاتی ہے۔ چنانچہ کاروبار کا منافع بڑھ جاتا ہے۔

(ج) تجربہ و تحقیق :- کمپنی کے پاس چونکہ سرمایہ کثیر مقدار میں ہوتا ہے۔ اس لیے تجربہ و تحقیق ممکن ہوتی ہے۔ چنانچہ نئی نئی ایجادات عمل میں آتی ہیں۔ مہارف پیدائش میں کمی اور پیداوار میں اضافہ ہوتا ہے۔ جس سے مجموعی نفع بڑھتا ہے۔

### 3- سرمایہ کاری کے مواقع:-

اس طریقہ کاروبار کی بدولت تھوڑے سرمایہ والوں کو اپنی گنجائش کے مطابق حصص خرید کر کمپنی کے کاروبار سے فائدہ اٹھانے کا موقع مل جاتا ہے۔ حصص کی مقدار زیادہ اور مالیت کم ہونے کی بناء پر امیر اور غریب دونوں ہی انجمن کے حصہ دار بن سکتے ہیں اور نفع حاصل کر سکتے ہیں۔ ایسے لوگوں کو بھی سرمایہ کاری کا موقع مل جاتا ہے جو بذات خود یا تو بڑی رقم کاروبار میں نہ لگا سکتے ہوں یا بڑی رقم کا خطرہ مول لینا نہ چاہتے ہوں۔ اس کی بدولت ملکی دولت کا ایسا حصہ بھی گردش میں آ جاتا ہے جو کہ بیکار پڑا رہتا ہے۔ جو لوگ انجمن کے حصہ دار بن کر نفع و نقصان کی ذمہ داری قبول کرنا نہیں چاہتے بلکہ صرف آمدنی کے ہی خواہشمند ہوتے ہیں وہ کمپنی کے تمسکات خرید کر مقررہ شرح سے آمدنی حاصل کر سکتے ہیں۔

### 4- محدود ذمہ داری:-

مشترکہ سرمایہ کی کمپنی کو یہ خصوصی فائدہ حاصل ہوتا ہے کہ اس کے حصہ داروں کی ذمہ داری ان کے حصص کی مالیت تک محدود ہوتی ہے۔ کسی بھی نقصان کی صورت میں حصہ داروں سے ان کے حصص کی مالیت سے زیادہ رقم طلب نہیں کی جاسکتی۔ ہر حصہ دار اپنے حصص کی رقم ادا کرنے کے بعد کمپنی کی ہر قسم کی ذمہ داری سے فارغ ہو جاتا ہے۔ اس کی ذاتی جائیداد کمپنی کے ہر نقصان کے بوجھ سے آزاد رہتی ہے۔ اس لیے خطرات والے کاروبار کا اس تنظیم کے تحت شروع کرنا ممکن ہو گیا ہے۔

## 5- نقصان کی تقسیم:-

مشترکہ سرمایہ کی کمپنی کا ایک فائدہ یہ بھی ہے کہ نقصان کی صورت میں اس کا بوجھ کسی ایک شخص پر نہیں پڑتا بلکہ یہ نقصان تمام حصہ داروں میں ان کے حصص کے تناسب سے تقسیم ہو جاتا ہے۔ یوں کسی حصہ دار کو نقصان کا کوئی خاص احساس نہیں ہوتا۔ نقصان کی صورت میں حصہ داروں کے مقوم (Dividend) میں کمی ہو سکتی ہے۔ یا وہ کچھ عرصہ کے لیے معطل ہو سکتا ہے۔ لیکن ان پر کوئی ناقابل برداشت قسم کا بوجھ نہیں پڑ سکتا۔

6- بہتر نظم و نسق:-

کمپنی کا انتظام منتخب شدہ ڈائریکٹروں کے ہاتھ میں ہوتا ہے۔ یہ منجھے ہوئے کاروباری لوگ ہوتے ہیں۔ ان کو کاروباری سوجھ بوجھ ہوتی ہے۔ اس لیے وہ کمپنی کا نظم و نسق بہتر طور پر سرانجام دیتے ہیں۔ یہ تسلیم شدہ بات ہے کہ ایک دماغ اتنا اچھا اور موزوں فیصلہ نہیں کر سکتا جتنا مختلف لوگ باہم مشورے سے کر سکتے ہیں۔ کمپنی میں کیونکہ رائے دہی سے ایک اعلیٰ انتظامی مجلس منتخب کر لی جاتی ہے اس لیے کمپنی کے فیصلے بہتر ہوتے ہیں۔ جس سے نظم و نسق بھی بہتر ہو جاتا ہے۔ اس کے علاوہ کمپنی میں ماہرین کو ملازم رکھا جاسکتا ہے اس لیے کاروبار زیادہ خوش اسلوبی سے طے پاتا ہے اور منافع کے امکانات زیادہ روشن ہوتے ہیں۔

7- عوام کا اعتماد:-

مشترکہ سرمایہ کی انجمن کو کمپنیز آرڈیننس کے تحت چلایا جاتا ہے۔ کمپنی کے

آمدنی اور اخراجات کے گوشواروں کی پڑتال کے لیے تجربہ کار آڈیٹر مقرر کیے جاتے ہیں، اس لیے بدیانتی اور بد عنوانی کی گنجائش کم رہ جاتی ہے۔ ڈائریکٹروں کی رپورٹ اور حسابات کی باقاعدہ اشاعت عوام میں اعتماد پیدا کرتی ہے۔

8- جمہوری طرز عمل:-

کمپنی کے حصہ داروں کا باقاعدہ اجلاس وقتاً فوقتاً بلایا جاتا ہے۔ جس میں تمام حصہ دار اپنے قیمتی مشورے دیتے ہیں۔ ووٹنگ کے ذریعے ان مشوروں کو تسلیم یا رد کیا جاتا ہے۔ اس طرح حصہ داروں کو اپنے خیالات کے اظہار کا موقع ملتا ہے اور کاروبار کے لیے بہتر فیصلے کیے جاسکتے ہیں۔

9- بہتر سرمایہ کاری:-

سرمایہ کاری کسی ملک کی معیشت اور قوم کی ترقی کے لیے ریزہ کی ہڈی کی حیثیت رکھتی ہے۔ کاروباری تنظیم کی اس قسم سے سرمایہ کاری کے رجحانات کی ہمت افزائی ہوئی ہے۔ اس تنظیم کے ذریعے بڑی سے بڑی صنعتوں کے قیام کے لیے بھی سرمایہ کی ضرورتیں پوری کی جاسکتی ہیں۔ آج کل دنیا میں جتنی بھی بڑی بڑی صنعتیں یا بڑے بڑے کاروبار اور بڑے بڑے بینک قائم ہیں۔ وہ سب مشترکہ سرمایہ کی انجمن ہی کی بدولت ہے۔



مشترکہ سرمایہ کی کمپنی کے نقصانات :-

### (Dis-advantages of joint stock company)

#### 1- تشکیل و تنظیم میں دشواری :-

مشترکہ سرمائے کی کمپنی کو قائم کرنا ایک دشوار عمل ہے۔ بے شمار قانونی لوازمات کو پورا کرنے کے بعد ”آغاز کار“ کی اجازت حاصل ہوتی ہے۔ اگر تمام پہلوؤں کا پیش از وقت جائزہ لیا جائے تو بجائے فائدے کے نقصان ہوتا ہے۔ اس مقصد کے لیے ماہرین اور باقاعدہ منصوبہ بندی کی ضرورت ہوتی ہے۔ علاوہ ازیں اس کی تنظیم بھی بہت پیچیدہ عمل ہے۔ جس کے اکثر اوقات کمپنی کو خاصے اخراجات برداشت کرنا پڑتے ہیں۔

#### 2- فیصلوں میں تاخیر :-

کمپنی کے ڈائریکٹرز کو اہم معاملات میں حصہ داروں کی رضامندی لینا پڑتی ہے۔ لیکن بعض اوقات ان مقاصد کے لیے بلائے گئے اجلاس میں حصہ داروں کی عدم حاضری یا معاملہ کو درست طور پر نہ سمجھنے کی بناء پر حصہ داروں کی رضامندی حاصل کرنے میں دشواری ہوتی ہے۔ جس کی وجہ سے کئی فوری اور ضروری فیصلے بروقت نہیں ہو پاتے۔ جس سے کمپنی کو نقصان پہنچتا ہے۔

### 3- کارکردگی میں کمی:-

انجمن کا انتظام تمام حصہ داران خود نہیں کرتے بلکہ وہ چند ڈائریکٹروں کو منتخب کر لیتے ہیں۔ چالاک ڈائریکٹروں کو اپنی من مانی کرنے کا موقع مل جاتا ہے۔ اکثر اوقات ڈائریکٹرز کمپنی کا انتظام چلانے کے لیے تنخواہ دار افسران مقرر کر لیتے ہیں۔ اس حقیقت سے انکار نہیں کیا جاسکتا ہے کہ ملازم کی دلچسپی حقیقی مالک سے کہیں کم ہوتی ہے۔ اس طرح کمپنی کی کارکردگی میں کمی آ جاتی ہے۔ جس سے کاروبار کی ترقی کی رفتار سست پڑ جاتی ہے۔ بعض اوقات کمپنی کے ڈائریکٹرز اپنے نااہل رشتہ داروں کو بھرتی کر لیتے ہیں۔ جس سے استعداد کار میں کمی ہو جاتی ہے۔

### 4- اخراجات کا بوجھ:-

کمپنی کو اپنے ملازمین کی تنخواہوں پر کثیر روپیہ خرچ کرنا پڑتا ہے۔ زیادہ تر ملازمین کو حصہ داروں کے مفاد سے زیادہ اپنی تنخواہ سے دلچسپی ہوتی ہے۔ چنانچہ اس جذبہ سے کام کرنے کے سبب کمپنی کو پوری انتظامی صلاحیتیں میسر نہیں آتیں اور کمپنی ملازمین کی تنخواہوں پر جو روپیہ صرف کرتی ہے۔ زیادہ بار آور ثابت نہیں ہوتا۔ علاوہ ازیں حصہ داروں کی ذمہ داری محدود ہوتی ہے۔ اس لیے کمپنی کے کاروبار میں فضول خرچی کے رجحانات پائے جاتے ہیں۔ جس سے اخراجات کا بوجھ اور بڑھ جاتا ہے۔

### 5- دھوکہ دہی کے امکانات:-

خود غرض ڈائریکٹرز اپنے ذاتی مفادات کو فوقیت دیتے ہیں۔ جس سے

دوسرے حصہ داروں کا مفاد مجروح ہوتا ہے۔ یہ لوگ ذاتی مفاد کی خاطر کمپنی کو سخت نقصان پہنچاتے ہیں۔ کمپنی کے ذرائع کو ذاتی مفاد میں استعمال کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ اسی طرح بعض اوقات بددیانت قسم کے ڈائریکٹرز سادہ لوح حصہ داروں کو اس طرح بھی نقصان پہنچاتے ہیں کہ جب وہ دیکھتے ہیں کہ کاروبار کافی اچھا جا رہا ہے اور زیادہ منافع کی امید ہے تو وہ لوگوں میں افواہ پھیلا دیتے ہیں کہ کمپنی نقصان پر جا رہی ہے۔ اسی طرح سادہ لوح حصہ دار کے حصص خرید لیتے ہیں۔ اس کے برعکس کاروبار واقعی خسارے پر جا رہا ہے تو یہ زیادہ منافع کی افواہ پھیلا کر اپنے حصص زیادہ قیمت پر فروخت کر کے خود منافع کما لیتے ہیں۔

6- مزدور اور مالک کے تعلقات:-

انجمن کا کاروبار کافی وسیع ہوتا ہے۔ کافی تعداد میں مزدور کام کرتے ہیں۔ اس لیے مختلف قسم کے شکوک و شبہات اور غلط فہمیاں جنم لیتی ہیں۔ حتیٰ کہ بعض اوقات نویت ہڑتالوں اور تالہ بندیوں تک پہنچ جاتی ہے۔

7- انتظامی اختیارات کا چند ہاتھوں میں مرکوز ہونا:-

کمپنی کا نظام بظاہر جمہوری ہے لیکن عملی طور پر اختیارات چند ہاتھوں میں ہی آجاتے ہیں چونکہ عموماً عام حصہ دار کاروبار میں دلچسپی نہیں لیتے اور بہت سے حصہ دار ڈائریکٹروں کے انتخاب میں حصہ لینے کی پرواہ بھی نہیں کرتے اس وجہ سے وہ چند افراد جنہوں نے عموماً زیادہ حصص خریدے ہوتے ہیں وہی کاروبار پر چھائے رہتے ہیں۔

## 8- آڈیٹر سے ساز باز:-

عوامی لیٹڈ کمپنی کے لیے اپنے حساب کی جانچ پڑتال مستند آڈیٹر سے کروانا ضروری ہوتا ہے اور ان حسابات کی اشاعت بھی ضروری ہوتی ہے۔ ہر سال کے اختتام پر ڈائریکٹرز سالانہ اجلاس میں اپنی کارکردگی کاروبار کے نفع و نقصان کے حوالہ سے پیش کرتے ہیں۔ بعض چالاک اور شاطر ڈائریکٹرز آڈیٹرز سے ساز باز کر کے حقائق کو چھپانے میں کامیاب ہو جاتے ہیں۔ حصہ داروں کو چونکہ آڈیٹر پر اعتبار ہوتا ہے۔ اس لیے وہ آسانی سے ان کے دھوکہ میں آ جاتے ہیں۔

## 9- رازداری کا فقدان:-

کمپنی کی تنظیم چونکہ زیادہ افراد کے ہاتھوں میں ہوتی ہے اس لیے کاروباری راز کو خفیہ رکھنے میں دشواری ہوتی ہے۔ چونکہ ہر کاروبار کے کچھ راز ہوتے ہیں۔ جن کی بناء پر وہ دوسرے مقابل کے کاروباروں سے سبقت لے جاتے ہیں۔ اس لیے یہ راز پوشیدہ نہیں رہ سکتے۔ جس سے بعض اوقات کمپنی کے مفادات کو نقصان پہنچتا ہے۔

## 10- ٹیکس کا بوجھ:-

مشترکہ سرمائے کی کمپنی سے حاصل ہونے والی آمدن پر دو مرتبہ ٹیکس ادا کرنا پڑتا ہے۔ پہلے تو کمپنی اپنی آمدنی پر ٹیکس ادا کرتی ہے۔ اس کے بعد تمام حصہ داران ذاتی طور پر اپنے منافع سے ٹیکس ادا کرتے ہیں۔



## مشترکہ سرمایہ کی کمپنی کی اقسام :-

### (Kinds of joint stock company)

مشترکہ سرمائے کی کمپنی کی اقسام درج ذیل ہیں۔

- 1- منشوری کمپنی (Chartered Company)
- 2- آئینی کمپنی (Statutory Company)
- 3- رجسٹرڈ کمپنی (Registered Company)
- 4- مضاربہ کمپنی (Mudarba Company)
- 1- منشوری کمپنی :-

اس سے مراد ایسی کمپنی ہے جو شاہی فرمان کے ذریعے وجود میں آتی ہے۔ ایسی کمپنیوں کے اختیارات بہت وسیع ہوتے ہیں۔ سترھویں صدی میں انگلینڈ میں شاہی فرمان کے ذریعے بہت سی کمپنیاں وجود میں آئیں۔ یورپ اور برطانیہ میں کمپنی ایکٹ کے پاس ہونے سے پہلے منشوری کمپنیاں قائم کی جاتی تھیں۔ ”ایسٹ انڈیا کمپنی“ ”چارٹرڈ بینک آف انگلینڈ“ منشوری کمپنی کی اہم مثالیں ہیں۔

شہنشاہیت کے خاتمے کے ساتھ اس طریقے کے تحت کمپنیوں کی تشکیل کا رواج بھی ختم ہو چکا ہے۔ مزید یہ کہ کمپنیز ایکٹ کے پاس ہونے کے بعد منشوری کمپنیوں کو دوبارہ کمپنی ایکٹ کے تحت تشکیل دیا گیا ہے۔

منشوری کمپنیوں کی خصوصیات درج ذیل ہیں۔

- 1- منشوری کمپنی شاہی فرمان سے وجود میں آتی ہیں۔
- 2- منشوری کمپنی کے ممبر کمپنی کے لیے قرض کے بھی ذمہ دار نہیں ہوتے۔

3- لفظ لمیٹڈ نہ تو ان کمپنیوں کے نام کا جزو ہوتا ہے اور نہ ہی ان کے نام کے ساتھ لکھا جاتا ہے۔

4- ان کمپنیوں کے اختیارات وسیع ہوتے ہیں۔ لیکن کمپنی اگر اپنے اختیارات سے تجاوز کرے تو بادشاہ وقت منشور کو منسوخ کر کے کمپنی کو کالعدم قرار دے سکتا ہے۔

## 2- آئینی کمپنی:-

جب بھی عوام کے مفاد کی غرض سے کسی کمپنی کو وجود میں لانا ضروری ہو تو ایسی کمپنی پارلیمنٹ کے خاص قانون یا صدر مملکت کے حکم کے تحت معرض وجود میں آتی ہے۔ ایسی کمپنی کو آئینی کمپنی کہتے ہیں۔ ہمارے ملک میں سٹیٹ بینک آف پاکستان بجلی، گیس، اور پانی فراہم کرنے والے ادارے اور ریلوے وغیرہ آئینی کمپنیوں کے زمرے میں آتے ہیں۔ اس قسم کی کمپنیاں چند ایسے خصوصی اختیارات رکھتی ہیں۔ جن کی رو سے وہ دوسری کمپنیوں سے منفرد نظر آتی ہیں۔

1- ان کمپنیوں کو مجلس آئین ساز یا صدر مملکت کے تحت قائم کیا جاتا ہے۔

2- ان کو حکومت کا مکمل تحفظ حاصل ہوتا ہے۔

3- یہ کمپنیاں سماجی بہبود کے کاروبار چلانے کے لیے تشکیل دی جاتی ہیں۔

4- ان کمپنیوں کے حصہ دار اپنے حصے کی ملکیت تک ہی نقصان کے ذمہ دار ہوتے ہیں۔

- 5- آئینی کمپنی کو اپنے شعبہ میں مکمل اجارہ داری حاصل ہوتی ہے۔
- 6- آئینی کمپنی کا خاتمہ آئینی طریقہ سے ہی ہو سکتا ہے۔
- 3- رجسٹرڈ کمپنی:-

رجسٹرڈ کمپنی سے مراد ایسی کمپنی ہے۔ جسے سابقہ کمپنیز ایکٹ 1913ء لیکن موجودہ کمپنیز آرڈیننس 1984ء کے تحت رجسٹرڈ کروا کر تشکیل دیا جائے۔ عموماً "بڑے کاروباری ادارے اسی طرز کی کمپنیوں کے تحت قائم کیے جاتے ہیں۔

### رجسٹرڈ کمپنی کی اقسام :-

- 1- غیر محدود ذمہ داری کی کمپنی (Un-Limited Company)
- 2- محدود ذمہ داری کی کمپنی (Limited Company)
- 1- غیر محدود ذمہ داری کی کمپنی:-

اس سے مراد ایسی کمپنی ہے جس میں حصہ داروں کی ذمہ داری شراکت کی مانند غیر محدود ہوتی ہے۔ اس لیے کمپنی کے ممبران کمپنی کے تمام معاملات کے انفرادی اور اجتماعی طور پر ذمہ دار ہوتے ہیں۔ اگر کمپنی کا سرمایہ واجبات کی ادائیگی کے لیے ناکافی ہو تو ان واجبات کی ادائیگی کے لیے ممبران کی ذاتی جائیداد بھی خطرے کی زد میں رہتی ہے۔ نقصان کا خوف غیر محدود ذمہ داری کی کمپنی کی تشکیل میں بہت بڑی رکاوٹ ہے۔

## 2- محدود ذمہ داری کی کمپنی:-

اس سے مراد ایسی کمپنی ہے جس میں اس کمپنی کے حصہ داروں کی ذمہ داری ایک خاص حد تک محدود ہوتی ہے۔ چونکہ ممبران کی ذمہ داری کا تعین دو طرح سے کیا جاسکتا ہے اس لیے محدود ذمہ داری کی کمپنی کی درج ذیل دو اقسام بن جاتی ہیں۔

(الف) کمپنی محدود بہ حصص (Company Limited By Shares)

(ب) کمپنی محدود بہ ضمانت (Company Limited By Guarantee)

(الف) کمپنی محدود بہ حصص:-

اس سے مراد ایسی کمپنی ہے جس میں ممبران کی ذمہ داری ان کے خریدے ہوئے حصص کی مالیت کے برابر ہوتی ہے۔ یعنی جو شخص جتنی مالیت کے حصے خریدے گا کمپنی اس سے اس مالیت سے زیادہ کا مطالبہ نہیں کر سکتی چاہے کمپنی کو کتنا ہی نقصان کیوں نہ ہو۔ حصص کی مالیت کی مکمل ادائیگی کے بعد حصہ داری کی ذمہ داری ختم ہو جاتی ہے اور وہ نقصان کے ضمن سے مزید کوئی رقم ادا کرنے کا پابند نہیں ہوتا۔

(ب) کمپنی محدود بہ ضمانت:-

اس سے مراد ایسی کمپنی ہے جس کے حصہ دار اس بات کی ضمانت فراہم کرتے ہیں کہ واجبات کی ادائیگی کے لیے کمپنی کو ایک خاص حد تک رقم ادا کریں گے۔ گویا کہ نقصان کی صورت میں وہ دی ہوئی ضمانت کے برابر رقم ادا کرنے کے



ذمہ دار ہوتے ہیں۔

ساخت کے اعتبار سے محدود ذمہ داری کی کمپنی کی مندرجہ ذیل دو اقسام

ہیں۔

(الف) پرائیویٹ لیٹڈ کمپنی (Private Limited Company)

(ب) پبلک لیٹڈ کمپنی (Public Limited Company)

1- پرائیویٹ لیٹڈ کمپنی / نجی محدود کمپنی :-

اس سے مراد ایسی کمپنی ہے جس کو کچھ ایسے لوگ مل کر تشکیل دیتے ہیں جو کہ آپس میں ایک دوسرے کو جانتے ہوں اور یہ اس کمپنی کے حصص آپس میں خرید لیتے ہیں کیونکہ اس کمپنی کے حصص کی خرید کے لیے نہ تو عوام کو دعوت دی جا سکتی ہے اور نہ ہی اس کے حصص منتقل ہو سکتے ہیں۔ ایسی کمپنی کو قائم کرنے کے لیے کم از کم دو افراد کی ضرورت ہوتی ہے۔ جبکہ ممبران کی زیادہ سے زیادہ تعداد پچاس ہو سکتی ہے۔ اس کے ممبران کی ذمہ داری محدود ہوتی ہے۔ یہ کمپنی اپنے سالانہ حسابات رجسٹرار کے پاس داخل کرانے یا ممبران کو بھیجنے کی پابند نہیں ہوتی یہ کمپنی کمپنیز آرڈیننس 1984ء کے تحت قائم کی جاتی ہے۔

خصوصیات :-

پرائیویٹ لیٹڈ کمپنی کی مندرجہ ذیل خصوصیات ہیں۔

1- ایسی کمپنی کے نام کے آخر میں ”پرائیویٹ لیٹڈ“ لکھنا لازمی ہوتا ہے۔

2- اس کے حصص کے انتقال پر پابندی ہے۔

3- یہ کمپنی رشتہ داری یا قریبی تعلق رکھنے والے افراد مل کر قائم کرتے

ہیں۔

- 4- اس کے ممبران کی تعداد کم از کم دو جبکہ زیادہ سے زیادہ پچاس ہے۔
- 5- پرائیویٹ لمیٹڈ کمپنی حصص کی فروخت کے لیے عوام کو پراپکٹس نہیں جاری کرتی۔
- 6- کمپنی کے لیے اپنی سالانہ رپورٹ اور سالانہ حسابات رجسٹرار کے پاس داخل کرانا لازمی نہیں۔
- 7- اس کے لیے آئینی اجلاس بلانا بھی ضروری ہے۔
- 8- یہ کمپنی اپنے حسابات کی پڑتال ایسے آڈیٹرز سے بھی کروا سکتی ہے۔ جو کہ غیر مستند ہوں۔

### (ب) پبلک لمیٹڈ کمپنی عوامی محدود کمپنی :-

اس سے مراد ایسی کمپنی ہے جس میں عوام شریک ہوتے ہیں۔ اس کمپنی کا کل منظور شدہ سرمایہ چھوٹے چھوٹے ٹکڑوں میں بانٹ دیا جاتا ہے۔ ہر ٹکڑا (SHARE) کہلاتا ہے۔ ان حصص کی خرید کی دعوت ہر خاص و عام کو دی جاتی ہے۔ اس مقصد کے لیے کمپنی کی طرف سے پراپکٹس جاری کیا جاتا ہے۔ پبلک کرنے کے لیے کم از کم سات (7) افراد کی ضرورت ہوتی ہے۔ جبکہ زیادہ سے زیادہ

افراد کی تعداد پر کوئی پابندی نہیں۔ یہ تعداد حصص کی منقسم تعداد پر منحصر ہے۔ کمپنی کو تشکیل دینے والے افراد کو کمپنی کے ”بانی“ (Promoters) کہا جاتا ہے۔ یہ لوگ رجسٹرار کمپنیز سے تمام ضروری کارروائی مکمل کرنے کے بعد کمپنی کو قائم کرنے کا اجازت نامہ حاصل کرتے ہیں۔ کمپنی کو حصص کی فروخت کے بعد ”آغاز کار“ کا صداقت نامہ حاصل ہوتا ہے۔ اس کمپنی کے حصص آزادانہ منتقل ہو سکتے ہیں اور عوامی لیٹنڈ کمپنی قرض حاصل کرنے کے لیے تمسکات (Debentures) بھی جاری کر سکتی ہے۔

### خصوصیات:-

پبلک لیٹنڈ کمپنی کی خصوصیات درج ذیل ہیں۔

- 1- کمپنی کے ممبران کی کم از کم تعداد (7) ہونی چاہئے۔ جبکہ زیادہ سے زیادہ تعداد پر کوئی پابندی نہیں۔
- 2- کمپنی اپنے حصص کی فروخت کے لیے بذریعہ اشتہار یا اخبار عوام کو مطلع کرتی ہے۔
- 3- حصص کی منتقلی یا فروخت پر کوئی پابندی نہیں۔ جو ممبر اپنا حصہ کسی دوسرے کے نام منتقل کرنا چاہے تو با آسانی کر سکتا ہے اور ضرورت پڑنے پر فروخت بھی کر سکتا ہے۔
- 4- ڈائریکٹرز کا تقرر لازمی ہے اور ان کی تعداد کم از کم سات ہونی چاہئے
- 5- کمپنی کو اپنے نام کے ساتھ لفظ ”لیٹنڈ“ لازمی لکھنا پڑتا ہے۔
- 6- کمپنی کو اپنے حسابات کو مستند آڈیٹرز سے جانچ پڑتال کروانا ضروری ہوتا ہے۔

- 7- کمپنی کے لیے آئینی اجلاس طلب کرنا لازمی ہوتا ہے۔
- 8- کمپنی کو اپنی سالانہ رپورٹ اور سالانہ حسابات رجسٹرار کمپنی کے پاس داخل کرانے پڑتے ہیں۔
- 9- یہ کمپنی آغاز کار کا صداقت نامہ لیے بغیر کام شروع نہیں کر سکتی۔
- 10- پبلک لیمنڈ کمپنی کو اپنے حسابات قانوناً "مشتہر کرنا ہوتے ہیں۔"
- 4- مضاربہ کمپنی:-

اسلام کے معاشی نظام میں اس بات کی قطعاً "کوئی گنجائش نہیں کہ لوگ اپنا سرمایہ کاروباری لوگوں یا اداروں کو سود پر دیں اور مقررہ شرح سے اس پر زائد رقم حاصل کریں۔ البتہ اسلامی نکتہ نظر سے حلال طریقہ یہ ہے کہ سرمایہ کار کسی بھی کاروبار میں اس طرح سرمایہ کاری کرے کہ وہ نفع اور نقصان دونوں میں شریک ہو۔ مضاربہ کمپنی سے "مراد ایسا کاروبار ہے جس میں ایک فریق اپنے سرمائے اور دوسرا فریق اپنی محنت اور ذہانت کے ساتھ کاروبار میں شریک ہوتا ہے اور حاصل ہونے والا منافع فریق اول اور دوم میں طے شدہ تناسب سے تقسیم کیا جاتا ہے۔ مضاربہ کمپنی کی تشکیل مضاربہ کمپنیز آرڈیننس مجریہ 1980ء کے تحت ہوتی ہے جسے مضاربہ کمپنیز کے رجسٹرار کے پاس رجسٹرڈ کرایا جاتا ہے۔ کسی بھی مضاربہ کمپنی کو رجسٹرڈ ہونے کے لیے درج ذیل شرائط پوری کرنی ہوتی ہیں۔

- 1- یہ ایسی کمپنی ہونی چاہئے جو کہ کمپنیز آرڈیننس کے تحت رجسٹرڈ شدہ ہو۔
- 2- کمپنی کے بانی کاروبار چلانے کا علم اور تجربہ رکھتے ہوں۔



3- مضاربہ میں شامل ہونے والی کمپنی کا ادا شدہ سرمایہ کم از کم پانچ ملین ہونا

چاہئے

4- کمپنی کی انتظامیہ میں شامل افراد نہ تو دیوالیہ ہوں اور نہ ہی کسی عدالت نے انہیں دھوکہ دہی کا مورد الزام ٹھہرایا ہو۔

5- مضاربہ کمپنی بذات خود اسی نوعیت کا کاروبار نہیں کرے گی جس کے لیے مضاربہ تشکیل دیا جا رہا ہے۔

6- مضاربہ کمپنی ڈائریکٹرز یا دیگر انتظامی آفیسرز اور ان کے عزیز و اقارب مضاربہ فنڈ سے نہ تو کوئی قرض لیں گے اور نہ ہی اس فنڈ کو قرضہ کے لیے بطور ضمانت استعمال کریں گے۔

7- مضاربہ کمپنی اپنا کھاتہ نفع و نقصان، بیلنس اور آڈیٹر کی رپورٹ اپنے مالی سال کے اختتام کے چھ (6) ماہ کے اندر مضاربہ سرٹیفیکیشن رکھنے والوں کو پیش کرے گی۔

مضاربہ کمپنی کے لیے لازمی ہے کہ وہ رجسٹرار سے منظور شدہ چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ کی خدمات حاصل کرے جو کہ نہ صرف مضاربہ کمپنی کے حساب کی جانچ پڑتال کرے بلکہ ان افعال اور مقاصد کی بھی تصدیق کرے گا جس کے لیے مضاربہ تشکیل دیا گیا ہے۔

مضاربہ کمپنی کے لیے ایک مذہبی بورڈ بھی تشکیل دیا گیا ہے جو کہ دو (2) مذہبی سکالرز اور (1) ہائی کورٹ کے جج پر مشتمل ہے۔ یہ بورڈ اس بات کی تصدیق کرتا ہے کہ مضاربہ کے تحت سرانجام دی جانے والی معاشی سرگرمیاں شریعت کے عین مطابق اور حلال ہیں۔

## کاروباری تنظیم کی مختلف اقسام کا موازنہ

عنوان	واحد ملکیتی کاروبار	شرکتی کاروبار	مشترکہ سرمائے کی کمپنی
1- قانونی حیثیت	مالک کی کاروبار سے	شرکتی کاروبار کے	کمپنی کی حصہ داروں
	الگ کوئی قانونی	شرکاء کی بھی کاروبار	سے الگ ایک جداگانہ
	حیثیت نہیں ہوتی۔	سے الگ کوئی حیثیت	حیثیت ہوتی ہے۔
		نہیں ہوتی۔	
2- حصہ داروں کی	فرد واحد کی ملکیت	شرکاء کی کم از کم	پرائیویٹ لیمنڈ کمپنی
تعداد	ہوتا ہے۔ اس	تعداد دو (2) ہے جبکہ	کی صورت میں کم از کم
	میں کسی دو سرے	عام کاروبار میں	دو (2) اور زیادہ سے زیادہ
	مفصل کی شرکت کا	زیادہ سے زیادہ	پچاس (50) افراد حصہ دار
	تصور بھی نہیں	ہیں اور بینکنگ	ہیں کہیں ہیں جبکہ پبلک
	کیا جاسکتا۔	کے کاروبار میں	لیمنڈ کمپنی کے ممبران
		زیادہ سے زیادہ	کی تعداد کم از کم سات
		(10) افراد شریک	(7) اور زیادہ سے زیادہ پر
		ہو سکتے ہیں۔	کوئی پابندی نہیں۔
3- کاروبار کا	مالک خود تمام	شرکاء باہمی رضامندی	کاروبار کا انتظام چلانے
انتظام	انتظام کرتا ہے۔	سے فرم کا انتظام	کے لیے حصہ داران نظاماء
		چلاتے ہیں۔	کی تقرری کرتے ہیں۔

- 4- ذمہ دار مالک کی ذمہ داری شرکاء کی ذمہ داری حصہ داروں کی ذمہ داری
- لامحدود ہوتی ہے۔ لامحدود ہے۔ محدود ہوتی ہے۔
- کاروباری نقصان کو نقصان کی صورت اس لیے ذاتی
- پورا کرنے کے لیے میں کاروباری واجبات جائیداد کو کوئی خطرہ
- ذاتی جائیداد بھی کے لیے شرکاء لاحق نہیں ہوتا۔
- استعمال ہو سکتی ہے۔ انفرادی اور اجتماعی طور پر ذمہ دار ہوتے ہیں۔
- اس لیے ذاتی جائیداد خطرہ میں رہتی ہے۔
- 5- نفع کی تقسیم تمام تر نفع کا معاہدہ کے مطابق حصہ دار ضوابط کمپنی
- نامالک فرد واحد شرکاء میں نفع کے مطابق نفع کے
- ہوتا ہے۔ تقسیم کیا جاتا ہے حقدار ہوتے ہیں۔
- 6- رجسٹریشن رجسٹریشن نہیں رجسٹریشن نہیں رجسٹریشن لازمی ہے۔
- کرائی جاتی۔ رجسٹریشن کرانے اس کے بغیر کمپنی
- سے کئی فوائد کا قیام ناممکن ہے۔
- حاصل ہوتے ہیں۔
- 7- حصص کی منتقلی مالک جب چاہے کوئی بھی شریک پبلک لیٹڈ کمپنی کے
- اپنا کاروبار کسی اپنا حصہ دیگر شرکاء حصص آزادانہ منتقل
- بھی دوسرے کو منتقل کی رضامندی کے ہو سکتے ہیں۔
- یا فروخت کر سکتا بغیر کسی دوسرے جبکہ پرائیویٹ لیٹڈ
- ہے۔ شخص کو منتقل نہیں کمپنی کے حصص ناقابل
- کر سکتا انتقال ہیں۔

8- حقوق و اختیارات تمام اختیارات واحد  
حقوق و اختیارات کا مالک کے پاس ہوتے  
تعیین معاہدہ شراکت تعین آئین کمپنی میں  
کی بنیاد پر کیا جاتا ہے کیا جاتا ہے  
حقوق بھی اسے ہے۔

حاصل ہوتے ہیں

9- سرمایہ کاری کاروبار کے لیے سرمایہ حاصل کرنے کے  
کی فراہمی سرمایہ کی مکمل شرکاء معاہدہ کے  
لے حصص کا اجراء مطابق سرمایہ فراہم  
کیا جاتا ہے۔ جبکہ پبلک کرتے ہیں۔  
لینڈ کمپنی تمسکات بھی خود کرتا ہے۔  
جاری کر سکتی ہے۔

10- کاروبار میں چونکہ کاروبار فرد واحد کی ملکیت ہوتا  
تبدیلی رضامندی کے بغیر شرکاء کی باہم  
حاصل کیے بغیر کاروبار کاروبار میں تبدیلی  
کو تبدیل نہیں کیا ممکن نہیں۔  
جاسکتا اس مقصد کے لیے آئین میں بھی  
تبدیلی کرنی پڑتی ہے۔

11- حساب کی جانچ حساب کی جانچ حساب کی جانچ  
پڑتا ہے پڑتا ہے پڑتا ہے  
مستند آڈیٹر سے کرانا سے کرانا لازمی نہیں  
قانوناً لازمی ہے۔



12- ٹیکس

اس کاروبار کا مالک چونکہ فرد واحد ہوتا ہے اس لیے وہ ذاتی آمدنی پر ٹیکس ادا کرتا ہے۔

کاروبار کے شرکاء ذاتی طور پر اپنی اپنی آمدنی کا ٹیکس ادا کرتے ہیں۔

کمپنی کی آمدنی پر بھی ٹیکس لاگو ہوتا ہے۔ جبکہ اس کے بعد حصہ دار ذاتی طور پر بھی اپنی آمدن سے ٹیکس ادا کرتے ہیں۔

13- پائیداری

یہ کاروبار زیادہ پائیدار نہیں ہوتا اس کی زندگی مالک کی مرض صحت اور حیات کے علاوہ ورثاء کی مرضی پر منحصر ہے۔

شرکت بھی زیادہ پائیدار نہیں کسی شریک کے مرجانے سے یہ ختم ہو جاتی ہے۔ اگر کوئی شریک کے کاروبار سے الگ ہو جائے تب بھی شرکت ٹوٹ جاتی ہے۔

کاروبار پائیدار ہوتا ہے کیونکہ اسے حصہ داروں سے الگ ایک قانونی حیثیت حاصل ہوتی ہے کسی بھی حصہ دار کے کاروبار سے الگ ہونے فوت ہو جانے یا گھل یا دیوالیہ ہونے سے کاروبار پر کوئی فرق نہیں پڑتا۔

14- کاروبار کا

اس کاروبار کا مالک جب چاہے اسے با آسانی ختم کر سکتا ہے۔

شرکاء باہمی رضامندی سے معاہدہ شرکت کے مطابق کاروبار کو ختم کر سکتے ہیں۔

کمپنی کے کاروبار کو آئین کے مطابق ختم کیا جاسکتا ہے اور اس کے خاتمہ

خاتمہ

سکتا ہے۔ اس کے	کاروبار کے خاتمہ	کے لیے قانونی لوازمات
پہلے کسی قسم کے	کے لیے قانونی	کو پورا کرنا پڑتا
قانونی لوازمات کو	شرکت سے بھی	ہے۔
پورا نہیں کرنا	راہنمائی حاصل کی۔	
پڑتا۔	جاسکتی ہے۔	

## سوالات

- 1- واحد ملکیتی کاروبار کی تعریف کریں اور اس کی خاص خاص باتوں کو بیان کیجئے۔
- 2- واحد ملکیتی کاروبار کے فوائد اور نقصانات مفصل بیان کریں۔
- 3- کاروباری تنظیم سے کیا مراد ہے۔ آپ کے خیال میں ملکیت کے لحاظ سے کون سی کاروباری تنظیم بہتر ہے اور کیوں؟
- 4- شراکت کی تعریف کریں۔ نیز شراکتی کاروبار کی ضرورت پر روشنی ڈالیں۔
- 5- شراکتی کاروبار سے کیا مراد ہے۔ اس کی خاص خاص باتیں تحریر کریں۔
- 6- شراکتی کاروبار کے فوائد اور نقائص بیان کریں۔
- 7- واحد ملکیتی کاروبار اور شراکتی کاروبار کا موازنہ کیجئے۔
- 8- شراکتی کاروبار کی ان خوبیوں پر بحث کریں جو واحد ملکیت میں موجود نہیں نیز واضح کیجئے واحد ملکیتی کاروبار کے نقائص کا تدارک بذریعہ شراکت کیسے ممکن ہے۔
- 9- مشترکہ سرمایہ کی کمپنی کا آغاز کب اور کیوں ہوا جامع نوٹ تحریر کریں۔
- 10- مشترکہ سرمایہ کی کمپنی کی تعریف کریں اور اس کی اقسام بیان کریں۔
- 11- مشترکہ سرمایہ کی کمپنی سے کیا مراد ہے نیز اس کی خاص خاص باتیں بیان کریں۔
- 12- مشترکہ سرمایہ کی کمپنی کے فوائد اور نقصانات بیان کریں۔
- 13- پرائیویٹ لیٹڈ کمپنی اور پبلک لیٹڈ کمپنی میں فرق بیان کریں۔
- 14- رجسٹریشن کی اقسام بیان کریں۔
- 15- واحد ملکیت، شراکت اور مشترکہ سرمایہ کی کمپنی کا موازنہ کیجئے۔







جملہ حقوق بحق پنجاب ٹیکسٹ بک بورڈ محفوظ ہیں  
 تیار کردہ: پنجاب ٹیکسٹ بک بورڈ- لاہور  
 منظور کردہ: وفاقی وزارت تعلیم، حکومت پاکستان- اسلام آباد

## قومی ترانہ

پاک سر زمین شادباد      کشور حسین شادباد  
 تونشان عزم عالی شان      ارض پاکستان!  
 مرکز یقین شادباد

پاک سر زمین کا نظام      قوت اخوت عوام  
 قوم، ملک، سلطنت      پائندہ تابندہ باد  
 شادباد منزل مراد

پرچم ستارہ و ہلال      رہبر ترقی و کمال  
 ترجمان ماضی، شان حال      جان استقبال

سایہ خدائے ذوالجلال

کتاب

کوڈ نمبر	ایڈیشن	طباعت	تعداد اشاعت	قیمت
XLV.AL	اول	چہارم	1000	30.00